

# LE MOUVEMENT DES PRIX EN FRANCE ET LA DÉVALUATION

---

THÈSE POUR LE DOCTORAT EN DROIT

*Présentée et soutenue le 7 Décembre 1937 à 14 heures*

PAR

André LATAPIE-CAPDERROQUE

---

## JURY DE LA THÈSE

*Président : M. NOGARO, professeur*

*Suffragants* { *MM. AFTALION, professeur*  
*LESCURE, professeur*

---

PARIS

LIBRAIRIE GÉNÉRALE DE DROIT & DE JURISPRUDENCE

*Ancienne Librairie Chevalier-Marescq et C<sup>ie</sup> et Ancienne Librairie F. Pichon réunies*

R. PICHON ET R. DURAND-AUZIAS, ADMINISTRATEURS

Librairie du Conseil d'Etat et de la Société de Législation comparée

20, RUE SOUFFLOT (5<sup>e</sup> ARR<sup>1</sup>)

---

1937

Digitized by the Internet Archive  
in 2026

[https://archive.org/details/IA41549924\\_0006](https://archive.org/details/IA41549924_0006)

**THÈSE POUR LE DOCTORAT**

***La Faculté n'entend donner aucune approbation  
ni improbation aux opinions émises dans les thèses ;  
ces opinions doivent être considérées comme propres  
à leurs auteurs.***

# LE MOUVEMENT DES PRIX EN FRANCE ET LA DÉVALUATION

---

THÈSE POUR LE DOCTORAT EN DROIT

*Présentée et soutenue le 7 Décembre 1937 à 14 heures*

PAR

**André LATAPIE-CAPDERROQUE**

---

JURY DE LA THÈSE

*Président : M. NOGARO, professeur*

*Suffragants* { MM. AFTALION, professeur  
LESCURE, professeur

---

PARIS

**LIBRAIRIE GÉNÉRALE DE DROIT & DE JURISPRUDENCE**

*Ancienne Librairie Chevalier-Marescq et C<sup>e</sup> et Ancienne Librairie F. Pichon réunies*

R. PICHON ET R. DURAND-AUZIAS, ADMINISTRATEURS

Librairie du Conseil d'Etat et de la Société de Législation comparée

20, RUE SOUFFLOT (5<sup>e</sup> ARR<sup>1</sup>)

---

1937



# LE MOUVEMENT DES PRIX EN FRANCE ET LA DÉVALUATION

---

## INTRODUCTION

Le désordre économique et financier de l'après-guerre a fait passer les questions monétaires au premier rang des préoccupations des théoriciens et des hommes d'Etat.

Ce rôle prééminent de la monnaie, n'a toutefois pas été compris partout de la même façon.

Pour certains, partisans de la monnaie dirigée, la modification constante de l'étalon des valeurs doit permettre d'assurer la stabilité de la vie économique et d'éviter le retour des crises.

Pour d'autres au contraire, le maintien d'une monnaie stable doit être recherché avant tout ; la monnaie doit être le seul élément fixe de la vie économique, auquel tous les autres doivent s'adapter.

D'autres enfin pensent, que, dans certaines circonstances, une modification de l'étalon monétaire, peut, exceptionnellement, permettre une adaptation des conditions économiques qu'il semble impossible de réaliser par d'autres moyens.

Les théories de la monnaie dirigée n'ont guère trouvé de partisans en France ; cependant quelques économistes et quelques hommes politiques ont laissé entendre, au cours de ces dernières années, que, seule une dévaluation du franc permettrait de mettre fin au

*déséquilibre des prix*, qui expliquait, selon eux, la persistance de la crise dans notre pays.

En France, la thèse officielle, qui a inspiré la politique financière des gouvernements qui se sont succédé jusqu'à une date récente, reposait sur cette idée que la dépréciation de la monnaie ne pouvait être que la *sanction* d'une gestion financière imprudente, que, loin de constituer *un remède*, la dévaluation ne pouvait qu'entraîner des conséquences redoutables aux points de vue financier, économique et social, et que, par conséquent, la stabilité du franc devait être maintenue, même au prix des plus lourds sacrifices.

Les conclusions des adversaires de la dévaluation, largement diffusées et mises à la portée de tous, sous une forme qui rappelle plus le « slogan » que l'énoncé de lois économiques indiscutables, ont reçu l'adhésion de la grande majorité des Français. Cette vulgarisation de théories monétaires n'a guère contribué qu'à éclairer les côtés extra-économiques du problème; elle n'a pas fait cesser, en tout cas, la confusion regrettable que l'on commet souvent en France entre la dévaluation et les autres manipulations monétaires, l'inflation en particulier. Enfin, elle a rendu plus difficilement acceptable par l'opinion une solution purement monétaire des difficultés économiques, qui pouvait s'imposer par la suite et qui s'est imposée effectivement en septembre 1936, après l'échec de toutes les autres tentatives effectuées en vue de ranimer l'activité économique.

L'évolution de la conjoncture française après la dévaluation de la monnaie, réalisée à la fin du mois de septembre 1936, justifie-t-elle les craintes ou les es-

poirs des adversaires ou des partisans de cette opération ?

Les expériences en matière économique n'ont jamais lieu à l'état pur, et les difficultés de l'observation, en économie politique, expliquent en partie l'imprécision des lois que l'on a cherché à formuler.

Il arrive cependant quelquefois qu'un phénomène prenne une importance primordiale, et permette à l'économiste d'attribuer à son influence une évolution particulière de la conjoncture. C'est ainsi qu'un changement brusque et profond des conditions monétaires, toutes choses restant égales par ailleurs, qui s'accompagne de variations amples des prix, permet de supposer qu'il existe une corrélation étroite entre les deux phénomènes. Dans tous les cas, toutefois, certaines réserves s'imposent, qui tiennent à la connaissance imparfaite de tous les facteurs qui ont pu accentuer ou diminuer l'influence du phénomène étudié.

L'observation des résultats de l'expérience monétaire récente est, à cet égard, particulièrement difficile. La dévaluation de 1936 a été faite à un moment où l'économie française était en pleine transformation, et le facteur monétaire n'a fait qu'ajouter son influence à celle des autres facteurs de hausse, qui jouaient en septembre ou qui ont exercé leurs effets par la suite : hausse des prix dans le monde, revalorisation des produits agricoles et surtout, application des lois sociales. Le jeu simultané de tous ces facteurs permet difficilement de déceler, sinon d'une manière approximative, l'influence réelle de la dévaluation sur l'évolution des prix.

Dans une première partie, nous rechercherons dans quelle mesure la dévaluation se trouvait rendue néces-

saire par l'évolution défavorable des prix en France.

Dans une seconde partie, nous étudierons les mouvements des prix, après la dévaluation, à l'aide des principaux indices statistiques.

Dans une troisième partie, enfin, nous chercherons à déterminer l'influence qu'ont exercée les divers facteurs de hausse, et, en particulier, le facteur monétaire.





## PREMIERE PARTIE

### L'évolution des prix en France et la dévaluation



## CHAPITRE PREMIER

### PARTISANS ET ADVERSAIRES

L'étude des indices les plus caractéristiques de la conjoncture (indices des prix, de la production industrielle, du commerce extérieur et du chômage), montre une amélioration sensible et continue de la situation économique mondiale depuis quelques années. Le point extrême de la phase de dépression a été atteint à des dates diverses selon les pays, soit en 1932, soit plus généralement en 1933; le taux de redressement a été très variable, néanmoins, on pouvait considérer, dès le début de l'année 1934, que le monde était définitivement sorti de la crise : <sup>(1)</sup>

Dans trois pays, cependant : France, Pays-Bas et Suisse, c'est-à-dire dans les trois principaux pays qui constituaient le bloc-or, la crise continue à se manifester jusqu'en 1935, et, en ce qui concerne la France, le redressement que l'on observe à partir du second semestre de 1935 paraît assez modeste lorsqu'on le compare à celui qu'on connu la plupart des autres pays.

Les documents publiés par les soins du Service d'Etudes Economiques de la Société des Nations <sup>(2)</sup>,

(1) B. NOGARO. — *La crise économique dans le monde et en France*. 1936.

(2) Voir en particulier : la Revue de la situation économique mondiale. La production mondiale et les prix. Monnaies et Banques. 1935-1936.

mettent en lumière d'une façon particulièrement saisissante l'évolution autonome de la conjoncture dans les pays du bloc-or.

*Indices mondiaux de la production et du  
commerce 1929-1935*  
Base 1929 = 100

|                                                       | 1929 | 1932 | 1933 | 1934 | 1935 |
|-------------------------------------------------------|------|------|------|------|------|
| a) Production industrielle (y compris U.R.S.S.) ..... | 100  | 69   | 78   | 85   | 95   |
| b) Prod. industrielle (non comp. U.R.S.S.)            | 100  | 63   | 71   | 77   | 84   |
| c) Emploi industriel .....                            | 100  | 75   | 77   | 84   | 87   |
| d) Chômage industriel .....                           | 100  | 291  | 274  | 221  | 193  |
| e) Quantum du Commerce international .                | 100  | 74   | 75   | 77   | 79   |

a) S.D.N. La production mondiale et les prix 1935-1936.  
b) B.I.T. Revue Internationale du Travail. Janv. 1936.  
c) S.D.N. Bulletin mensuel de statistique.

*Indices économiques des pays dont la parité monétaire  
est fixe*

(Augmentation ou diminution en 1935, par rapport à 1934 exprimée en pourcentage).

| Pays           | Pro-<br>duc-<br>tion | Bâti-<br>ment | Im-<br>port. | Ex-<br>port | Cours<br>des ac-<br>tions | Prix<br>gros | Chô-<br>mage |
|----------------|----------------------|---------------|--------------|-------------|---------------------------|--------------|--------------|
| France .....   | — 5                  | — 16          | — 9          | — 13        | + 3                       | — 10         | + 24         |
| Pays-Bas ..... | — 5                  | — 14          | — 10         | — 5         | — 9                       | — 2          | + 16         |
| Suisse .....   |                      | — 44          | — 11         | — 3         | + 7                       | ± 0          | + 11         |

*Indices de reprise  
dans les pays dont la monnaie est dépréciée.*

| Pays              | Pro-<br>duc-<br>tion | Im-<br>port | Ex-<br>port | Cours<br>des<br>actions | Prix<br>de<br>gros | Chô-<br>mage |
|-------------------|----------------------|-------------|-------------|-------------------------|--------------------|--------------|
| Belgique.....     | + 12*                | + 24        | + 17        | + 21                    | + 13               | — 10         |
| Canada .....      | + 11                 | + 7         | + 9         | + 17                    | + 1                | — 5          |
| Etats-Unis .....  | + 14                 | + 25        | + 7         | + 12                    | + 7                | — 1          |
| Royaume-Uni ...   | + 7                  | + 3         | + 8         | + 12                    | + 1                | — 5          |
| Tchécoslovaquie . | + 5                  | + 5         | + 2         | + 9                     | + 4                | + 1          |

(\*) II-VII 1934. — Conflit du travail (Laine).

Le fait que les seuls pays qui n'avaient pas participé à la reprise générale étaient ceux qui avaient maintenu l'ancienne parité de leur monnaie par rapport à l'or, permettait logiquement de penser que les difficultés qu'ils éprouvaient devaient être attribuées, sinon exclusivement, du moins pour une grande part, à leur politique monétaire.

Cette opinion se trouva d'ailleurs confirmée à plusieurs reprises, lorsque certains pays, membres du bloc-or, se virent contraints, après 1933, d'abaisser la teneur en or de leur étalon monétaire. En dernier lieu, après la dévaluation de sa monnaie opérée au mois de mars 1935, la Belgique, qui jusqu'alors avait suivi la même évolution que la France, a bénéficié très rapidement d'une amélioration sensible de sa situation économique <sup>(3)</sup>. L'indice général de la production industrielle est passé dans ce pays de 66 en janvier-mars 1935 à 81 pour la période correspondante de 1936, soit une augmentation de 23 %.

La dévaluation a trouvé en France quelques parti-

(3) Voir le tableau ci-dessus.

sans convaincus. En particulier, un député, M. Paul Reynaud, tant au Parlement qu'au dehors, dans ses discours ou ses écrits, a appelé l'attention sur les dangers qui menaçaient l'économie des pays restés fidèles à la parité-or de leur monnaie <sup>(4)</sup>. Cette campagne en faveur de la dévaluation du franc a d'ailleurs attiré une riposte immédiate, et une controverse très vive s'est engagée à ce sujet dans notre pays depuis déjà un certain nombre d'années. Toutefois, malgré le courage et l'ardeur des partisans de la dévaluation, malgré les résultats généralement favorables des expériences monétaires poursuivies à l'étranger, les deux camps restèrent sur leurs positions, et le nombre des partisans avoués d'une amputation du franc, demeura tout au moins jusqu'à ces derniers temps, assez restreint.

Ramenée à ses grandes lignes, l'argumentation des partisans de la dévaluation est extrêmement séduisante.

La crise qui persiste en France, est caractérisée par la disparition du profit, l'augmentation du nombre des faillites, l'accroissement continu du chômage, l'arrêt des exportations — visibles et invisibles — tous ces symptômes de dépression sont avant tout des mani-

(4) Il convient de citer parmi les premiers partisans de la dévaluation un autre membre du Parlement, M. Raymond Patenôtre. Mais cet auteur est aussi un partisan convaincu de la théorie quantitative de la monnaie. M. Patenôtre a mené campagne en faveur du bimétallisme en vue de remédier à la « disette de métal monétaire ».

Voir pour un exposé objectif du problème: B. NOGARO. *Le Problème de la Dévaluation en France*, in « Revue Economique Internationale », janvier 1935, pp. 35 et suiv.

Pour l'exposé de la thèse des partisans de la dévaluation, voir en particulier: Paul REYNAUD, *Jeunesse, quelle France veux-tu?* Gallimard, 1936. — Interventions à la Chambre des Députés, J. O. Débats parlementaires, 1934, 1935, 1936, X. — Crise décembre 1934. Raymond PATENOTRE, *Voulons sortir de la crise*. Plon, 1934.

festations de *l'évolution défavorable des prix dans notre pays*.

Il est donc essentiel et urgent de résoudre le problème des prix, et aussi longtemps qu'on se contentera d'apporter des solutions fragmentaires et parfois contradictoires à ce problème fondamental, l'économie du pays ne pourra pas fonctionner normalement. Or, et l'exemple des nombreuses expériences monétaires tentées à l'étranger le prouve jusqu'à l'évidence, la réduction du poids d'or qui définit l'unité monétaire d'un pays est le moyen *le plus sûr et le plus rapide* de réaliser l'adaptation des prix aux conditions économiques.

## LE PROBLEME DES PRIX

Le problème à résoudre est double : il se pose à la fois à l'intérieur du pays, et dans les relations avec l'extérieur.

### A. — SUR LE MARCHÉ INTÉRIEUR ..

La crise a été caractérisée en France, comme partout ailleurs, par la baisse générale des prix, mais cette baisse n'a pas affecté dans la même proportion les diverses catégories de prix. Les prix des matières premières, et surtout des produits agricoles ont le plus baissé, les prix de gros de produits industriels ont moins fléchi, enfin, les prix de détail et le coût de la vie ont marqué une très grande résistance à la baisse. Les prix de détail sont formés pour partie d'éléments incompressibles ou tout au moins difficilement com-

pressibles, impôts, frais de transport, intérêts, salaires, il est donc normal que leur mobilité soit moindre que celle des prix de gros.

|                                | 1929 | 1935 | Baisse |
|--------------------------------|------|------|--------|
| Indice des prix de gros .....  | 623  | 347  | 44,3 % |
| 45 articles S. G. F.           |      |      |        |
| Indice des prix de détail .... | 611  | 440  | 27,9 % |
| 34 articles S. G. F.           |      |      |        |

Par suite des mouvements inégaux des diverses catégories de prix, l'équilibre s'est trouvé rompu dans les rapports économiques qui lient les producteurs aux consommateurs. La baisse profonde des produits agricoles a considérablement réduit le pouvoir d'achat des agriculteurs, puisque les prix des produits industriels et les prix de détail n'ont pas baissé autant que les prix des produits agricoles. La chute des prix de gros industriels a provoqué la diminution ou même la disparition du profit. La réduction du débouché agricole, et la baisse des prix de gros des produits industriels, ont frappé la plupart des entreprises, parfois contraintes de vendre à perte, ou de fermer leurs portes. Cette situation explique l'augmentation continue du nombre des chômeurs.

Les expériences tentées dans d'autres pays montrent que la diminution du poids d'or qui représente l'unité monétaire tend à rétablir automatiquement l'équilibre entre les différents groupes de prix.

En effet, la dévaluation provoque en général une hausse des prix, mais surtout une hausse des prix des matières premières et des prix de gros, qui ne se communique qu'en partie aux autres groupes de prix. Les

charges fixes qui alourdissent les prix de détail, réduisent encore l'amplitude de leurs mouvements, mais cette fois, dans le sens d'un rétablissement de l'équilibre. En Grande-Bretagne, les prix de gros ont très peu haussé après l'abandon de l'étalon-or : 8,5 % entre le 1<sup>er</sup> janvier 1935 et le 1<sup>er</sup> janvier 1936 — le coût de la vie n'a augmenté que de 4 % au cours de cette période.

Le tableau suivant <sup>(5)</sup>, établi par le Service d'études économiques de la S. D. N. permet de mesurer le redressement qui s'est opéré en Belgique après la dévaluation de mars 1935. On observe une diminution très nette du pourcentage de hausse à mesure que les produits s'éloignent du stade de la matière première.

|                                                 | Prix des produits industriels<br>1933 = 100 |                             |                               | Indice<br>des prix<br>de gros<br><br>1929 = 10 | Coût<br>de<br>la vie |
|-------------------------------------------------|---------------------------------------------|-----------------------------|-------------------------------|------------------------------------------------|----------------------|
|                                                 | Matières<br>premières                       | Articles<br>semi-<br>ouvrés | Articles<br>manufac-<br>turés |                                                |                      |
|                                                 |                                             |                             |                               |                                                |                      |
| Janvier 1935 .                                  | 94                                          | 94                          | 89                            | 56                                             | 79                   |
| Avril 1935 ...                                  | 121                                         | 107                         | 98                            | 62                                             | 76                   |
| Janvier 1936 .                                  | 145                                         | 116                         | 116                           | 68                                             | 85                   |
| Pourcentage<br>d'augmentation<br>1/35-1/36 .... | 54                                          | 23                          | 18                            | 23                                             | 8                    |

## B. — LES PRIX ET LE COMMERCE EXTÉRIEUR

La cherté relative des monnaies du bloc-or pour les ressortissants de la plupart des pays du monde doit

(5) Monnaies et Banques, 1935-36. Aperçu de la situation monétaire.

logiquement constituer une entrave sérieuse aux relations économiques entre les deux groupes de pays. Le sujet britannique qui, en 1931, pour se procurer en France une marchandise valant 125 francs, devait fournir 1 livre sterling, doit lorsque sa monnaie s'est trouvée dévaluée de 40 %, toujours fournir 125 francs mais cette somme traduite dans sa monnaie représente pour lui 1 livre 13 shillings environ, soit deux tiers de plus qu'auparavant.

Dans cet exemple théorique, nous avons raisonné comme si les prix étaient restés les mêmes en France entre les deux opérations. Or nous avons vu, qu'au contraire, les prix français avaient sensiblement baissé et que d'autre part les prix en monnaie nationale dans les pays du bloc sterling avaient légèrement augmenté. Par suite de ces deux mouvements en sens inverse, hausse des prix en Angleterre, baisse des prix en France, le pouvoir d'achat que représente une Livre sterling a diminué en Angleterre et augmenté en France ; *la disparité du pouvoir d'achat* de la monnaie anglaise sur le marché britannique et sur le marché français s'est donc trouvée réduite dans une certaine mesure.

La hausse des prix en monnaie nationale dans les pays à monnaies dévaluées, a toutefois été moins que proportionnelle à la perte au change de ces monnaies par rapport à leur ancienne parité ; dans le cas particulier de la Grande-Bretagne, cette hausse a été minime, de telle sorte que *ses prix traduits en or (prix-or indirects) ont baissé sensiblement*. Aussi, malgré la baisse des prix observée, en France, en Suisse et aux Pays-Bas, baisse qui affecte dans la même proportion les prix-papier et les prix-or, puisque les pari-

tés du franc français, du franc suisse et du florin sont restées inchangées par rapport à l'or, les pays du bloc-or se sont trouvés avoir des prix-or plus élevés que le reste du monde <sup>(6)</sup>.

Comme les échanges entre nations s'effectuent sur la base des prix-or, les pays qui jouissent de prix-or plus bas, c'est-à-dire les pays dont la monnaie a été dévaluée se trouvent placés au point de vue de la concurrence internationale, dans une situation plus favorable que les pays qui sont restés fidèles aux anciennes parités monétaires.

Le principal avantage de la dévaluation réside précisément dans cette dissociation des prix exprimés en monnaie nationale et en monnaie-or. La hausse des prix en monnaie nationale rétablit l'équilibre intérieur des prix, la baisse des prix traduits en or favorise l'extension des débouchés sur les marchés extérieurs. Ainsi, par suite de la dévaluation de la livre sterling opérée en 1931, la France se trouve avoir des prix plus faibles que les prix anglais en livres, mais plus élevés que les prix-or britanniques. Les prix français sont ainsi « encadrés » par les prix anglais <sup>(7)</sup>.

*Prix de gros, base 100 en 1913*

|                                  | 1933 | 1934 | 1935 |
|----------------------------------|------|------|------|
| Prix Britanniques (statist) .... | 97   | 99   | 103  |
| Prix Français (45 articles) .... | 79   | 74   | 71   |
| Prix-or Britanniques .....       | 66   | 61   | 61   |

(6) Les prix-or *directs* sont ceux qui sont exprimés dans une monnaie-or; les prix-or *indirects* sont la traduction dans une monnaie-or de prix exprimés dans une monnaie dépréciée par rapport à l'or.

La dévaluation d'une monnaie a pour effet *immédiat* une baisse des prix-or, dans la proportion même de la perte au change.

Sur la question des prix-or, voir une communication de M. NOGARO à la Société de Statistique. *Journal de la Société de Statistique de Paris* (1936), p. 259 et s.

Le diagramme suivant, établi par le Service d'Etudes Economiques de la S. D. N. (*La Production mondiale et les Prix*) montre très clairement pour un certain nombre de pays, la différence entre le niveau des prix en monnaie nationale et le niveau des prix-or.

A chaque pays correspond une barre dont la longueur totale représente le niveau des prix de gros en monnaie nationale en décembre 1934 par rapport à 1928. La partie noire représente le niveau des prix-or. Les différents pays sont classés par ordre de grandeur décroissante des prix-or.

Il convient de remarquer que la Belgique faisait encore partie du bloc-or à cette époque. Le même calcul effectué en mars 1936 par rapport au niveau de 1929, place la Belgique entre les Etats-Unis et la Grèce <sup>(7)</sup>.

Il est possible de mesurer, d'une manière d'ailleurs assez grossière, cette disparité, en calculant le prix-or français en pourcentage de prix-or étrangers (indices de disparité). Les indices ainsi obtenus permettent d'apprécier plus facilement les modifications survenues dans les niveaux respectifs des prix-or de différents pays pris deux à deux. Nous avons choisi pour effectuer ce calcul, l'indice français des prix de gros de 45 articles, pour l'Angleterre l'indice du Statist, et pour les Etats-Unis l'indice du Bureau of Labor.

Le graphique n° 1 permet de suivre l'évolution de cet indice de 1919 à 1936 (indices annuels). Les événements monétaires qui se sont produits dans chacun

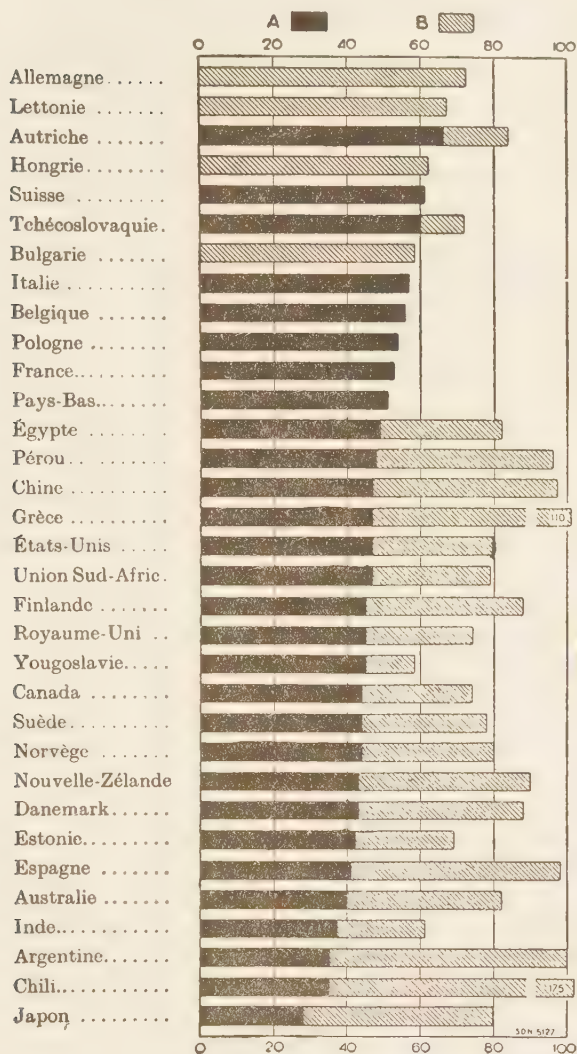
(7) B. NOGARO. *La crise économique dans le monde et en France*, p. 78.

(8) Voir *La Production Mondiale et les Prix* (1935-1936), p. 117.

Diagramme 1. — INDICES DES PRIX DE GROS EN DÉCEMBRE 1934, EN POURCENTAGES DE 1928.

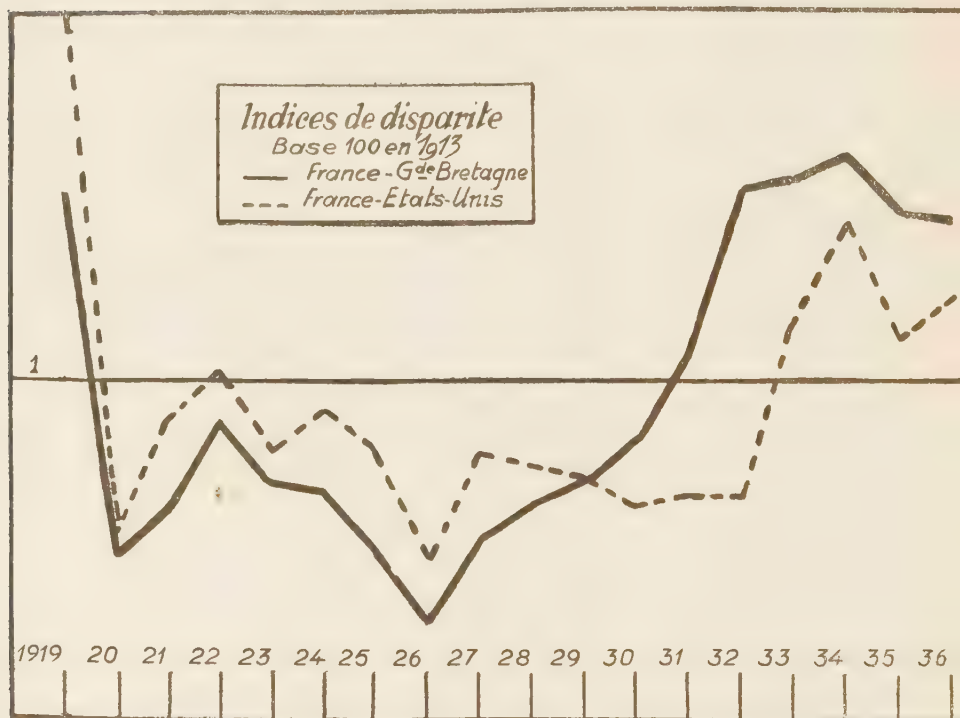
A. Or

B. Monnaie nationale



de ces trois pays affectent nettement l'allure des courbes.

En 1919, les prix français sont très élevés, mais à la suite de la baisse profonde du change français, l'indice marque une baisse prononcée. Il remonte ensuite légèrement, puis la disparité s'accroît et atteint son maximum en 1926, au profit de notre pays, par suite



de la baisse du change français et du retard des prix à s'adapter au cours du change. A partir de 1926, la disparité tend à s'atténuer car les prix français s'adaptent au taux du change tandis que les prix anglo-saxons s'orientent à la baisse depuis 1925.

La tendance se renverse nettement en ce qui concerne le rapport France-Grande-Bretagne à partir de

1931 et en ce qui concerne le rapport France-États-Unis après 1933, c'est-à-dire après l'abandon par ces deux pays de leurs anciennes parités monétaires. La baisse des monnaies anglo-saxonnes est toutefois trop profonde pour rétablir simplement l'équilibre des prix.

A partir de cette époque, la disparité joue nettement au détriment de notre pays. La France est devenue un pays cher.

L'utilisation des nombres-indices pour mesurer le niveau respectif des prix dans deux pays ne peut donner que des résultats approximatifs. La difficulté tient non seulement au choix de la période de base <sup>(9)</sup> et aux méthodes de calcul qui diffèrent selon les pays, mais encore aux imperfections propres des indices.

Cependant, la comparaison directe des prix de certains produits bien définis, effectuée en 1935, a permis d'établir que, « d'une manière générale, les prix français, non seulement pour les denrées alimentaires et pour certaines matières premières, mais aussi pour un assez grand nombre de produits fabriqués, apparaissent supérieurs au prix de ces mêmes produits sur les marchés anglo-saxons » (l'Activité Economique, avril 1936). (*Prix Français et Prix Anglo-Saxons.*)

Cette étude porte en particulier sur la comparaison des prix à l'importation et à l'exportation pendant la période 1928-1935, d'un groupe de 52 articles, comprenant 17 objets d'alimentation et 35 produits industriels, matières premières ou produits plus ou moins finis, c'est-à-dire sur la confrontation des prix

(9) En admettant que l'année de base soit la même, il n'est pas sûr que le niveau des prix représenté par l'indice 100, soit le même dans les deux pays.

de ces marchandises françaises vendues à l'étranger, et des prix de ces mêmes marchandises de provenance étrangère vendues en France.

On constate que, dans l'ensemble, en 1928, les prix sont plus bas à l'exportation qu'à l'importation. Dans 34 cas, le prix de l'article exporté est inférieur au prix de l'article importé. Le groupe d'articles pour lesquels la France vend à meilleur marché comprend surtout des produits industriels (24 cas) ; les objets d'alimentation se répartissent à peu près également entre les deux groupes.

En 1935, au contraire, le prix d'exportation français ne reste inférieur au prix d'importation que pour 24 articles. Le renchérissement a surtout porté sur les produits agricoles, les matières premières et les produits moins finis. Quant aux articles qui étaient déjà en 1928 plus chers qu'à l'étranger, ils ont vu s'accroître leur cherté relative, et, certains produits dont le prix était inférieur au prix des produits importés, et qui sont restés moins chers, ont vu diminuer l'écart qui séparait leur propre prix des prix à l'importation <sup>(10)</sup>.

Les résultats de cette étude pourraient faire penser que pour un certain nombre de produits, la disparité jouait encore en 1935, au profit de la France. Mais l'auteur de l'article fait remarquer que les prix français à l'exportation sont très souvent inférieurs au prix pratiqués sur le marché intérieur, et surtout aux prix des mêmes marchandises exportées vers les colonies françaises. Cette différence apparaît particulièrement nette en ce qui concerne les produits fabriqués

(10) Sauf pour le textile.

(par exemple l'indice des prix à l'exportation des fils et tissus, base 100 en 1913, est en 1935 à 263, après avoir atteint 936 en 1926. Or les prix n'ont pas baissé dans cette proportion sur le marché intérieur). « *La vente à l'exportation représente au contraire un cas particulier d'ajustement du prix des produits nationaux au prix du marché mondial.* » <sup>(11)</sup>

D'autre part, l'Institut Scientifique de Recherches Economiques et Sociales a fait procéder par quelques-uns de ses collaborateurs à une enquête, portant *sur la comparaison directe* des prix de détail d'un certain nombre de produits. Cette enquête, qui a duré de fin février à juillet 1936, a comporté la comparaison de 200 articles, dans un certain nombre de pays d'Europe <sup>(12)</sup>. On peut constater qu'en général les prix français sont plus élevés que ceux des autres pays; l'écart le plus sensible existe entre les prix français et les prix belges. En Suisse, cependant, les prix sont généralement plus élevés qu'en France.

En ce qui concerne les produits agricoles et alimentaires, la supériorité des prix français est très marquée <sup>(13)</sup>, pour les produits industriels, la cherté relative des prix français est moins générale; le prix des services enfin n'est aussi élevé qu'en France que dans les pays suivants : Suisse, Pays-Bas, Allemagne.

(11) Exemples empruntés à l'*Activité Economique* (avril 1936), le quintal de laine peignée vaut, en 1929, 4.542 fr. sur le marché intérieur, 4.110 fr. pour l'acheteur étranger; en 1932, les prix sont respectivement 2.106 fr. et 1.795 fr. En 1933, la tonne de blooms et billettes vaut 421 fr. à l'intérieur et 360 fr. à l'exportation. Une tonne de fers et acier vaut 392 fr. pour l'acheteur étranger et 841 fr. pour le colon. En 1935, les prix pour la tonne de céréales sont respectivement 348 et 604 fr.

(12) Ecart de prix France Etranger. *Sirey*, 1936 et l'*Activité Economique*, octobre 1936.

(13) En particulier pour le blé.

Il existait donc du fait de la disparité des prix-or, un élément qui plaçait les pays du bloc-or en état d'infériorité dans la concurrence internationale. D'autres facteurs sans doute (hausse des droits de douane, contingentements, contrôle des changes) restreignaient les échanges internationaux, mais ils jouaient aussi bien contre les pays du bloc sterling que contre les pays du bloc-or. Aussi a-t-on pu faire observer que la situation d'un grand nombre de pays au point de vue des échanges extérieurs ne s'était pas non plus améliorée d'une manière très sensible. A cet égard, on doit faire état semble-t-il du dumping pratiqué par nos industriels. Toutefois, si cette pratique a permis à nos producteurs de conserver en partie leurs débouchés extérieurs, elle n'a pu que contribuer à aggraver la situation sur le marché intérieur puisque la presque totalité des frais généraux et éventuellement une part de la perte a dû être reportée sur la production réservée au marché national. Le problème de l'adaptation des prix de revient aux prix de vente sur le marché national, s'est trouvé de ce fait beaucoup plus difficile encore à résoudre.

## L'APPRECIATION DU FRANC

Il ne s'agissait d'ailleurs pas, pour les partisans de la dévaluation, de manœuvrer la monnaie de façon à permettre à nos industries de profiter de la possibilité de dumping que procure un change défavorable, mais bien plutôt de rétablir un équilibre qui s'était

trouvé rompu par suite des manipulations monétaires opérées par la plupart des pays du monde.

Entre le bloc-or et le bloc-sterling, la balance n'était pas égale ; le premier est allé en s'effritant jusqu'à ne plus comprendre que la France, la Suisse et les Pays-Bas, trois grands pays sans doute, mais dont la « masse » économique est infime par rapport à celle des deux puissants directeurs du groupe sterling, Etats-Unis et Grande-Bretagne. Cette situation a contribué à assurer en fait la prééminence de l'étalon-sterling sur l'étalon-or.

La cohésion des pays à monnaies dépréciées a engendré l'instabilité monétaire dans les pays restés fidèles à leurs anciennes parités ; la dépréciation de la plupart des monnaies du monde s'est traduite en fait, par l'appréciation de l'or et des monnaies fixées au métal-jaune.

« *En effet, la dévaluation vue de Londres, ce n'est pas la baisse de la Livre ou du Dollar, mais la hausse du franc, la hausse de l'or ; cette vue subjective s'est transformée en une réalité objective par la loi du nombre.* » (B. Nogaro, *La Monnaie et les Phénomènes monétaires contemporains*, p. 182.)

Par suite des dévaluations conjuguées opérées à l'étranger, le franc, bien que rattaché à l'or sur une base inchangée, est devenu *en fait* une monnaie instable, puisqu'il n'a conservé sa parité ancienne que par rapport à un petit nombre de monnaies secondaires. La France a donc subi une revalorisation de sa monnaie dont ses dirigeants n'avaient pas voulu en 1928.

Malgré le désir qu'il avait souvent exprimé de voir se réaliser le retour au franc d'avant-guerre, et con-

trairement aussi à l'attente de la grande majorité des Français, M. Poincaré dut, pour éviter une crise qui eût bouleversé l'économie française, « freiner » la hausse du franc et consacrer une partie de la perte au change qu'il avait subie <sup>(14)</sup>.

Le nombre plus ou moins grand de grammes d'or contenus dans l'unité monétaire, n'importe pas tant en effet qu'un rapport entre celle-ci et les grandes monnaies, tel, qu'il permette de conserver une activité suffisante à l'économie nationale. Il apparaissait à cette époque que le taux de 125 francs pour une livre et 25 francs pour un dollar, permettait de satisfaire à cette condition.

Quelques années auparavant, la livre sterling, dont le pouvoir d'achat n'avait certes pas subi une réduction aussi forte, fut ramenée à sa parité d'avant-guerre par le Gold Standard Act de 1925. Or, comme le niveau des prix se trouvait être à cette époque de 60 % environ supérieur à celui d'avant-guerre, l'Angleterre se trouva avoir des prix-or plus élevés que la plupart des autres pays, situation paradoxale pour un grand pays exportateur, et qui explique en partie les difficultés économiques qu'a connues l'Angleterre jusqu'en 1931. Aussi, après l'abandon de l'étalon-or, les dirigeants britanniques s'empressèrent-ils de réparer l'erreur commise six ans plus tôt. <sup>(15)</sup>

La France doit suivre l'exemple de l'Angleterre, disent les partisans de la dévaluation. En fait, la dé-

(14) Voir le discours prononcé par M. Poincaré, lors de la discussion de la loi monétaire du 25 juin 1928.

(15) Le graphique N° 1 montre le renversement de la disparité des prix qui a joué successivement contre l'Angleterre et contre la France.

préciation du franc qu'ils préconisent ne serait qu'un retour au « franc à quatre sous ».

Les partisans de la dévaluation ne prétendent pas d'ailleurs avoir découvert le moyen de guérir tous les maux provoqués par la crise économique, mais plus simplement, en présence des dévaluations opérées dans presque tous les pays du monde, le moyen de mettre fin aux causes qui expliquent la persistance de la dépression et même son aggravation dans notre pays.

## LES ADVERSAIRES

La tâche entreprise par les partisans de la dévaluation était particulièrement délicate. Il est toujours extrêmement difficile de modifier les opinions communément admises en développant des arguments techniques.

A l'étranger, cette hostilité s'était manifestée à des degrés très divers ; elle fut, certes, beaucoup moins accusée dans les pays anglo-saxons, où les théories de la monnaie dirigée étaient plus familières, qu'en Belgique, par exemple, où l'opinion marquait, en présence de cette question, les mêmes appréhensions que dans notre pays <sup>(16)</sup>.

En France, la thèse dévaluationniste se heurta, dès le début, à une opposition très vive <sup>(17)</sup> ; les gouvernements qui se succédèrent jusqu'en 1936, la grande majorité des parlementaires, un grand nombre d'économistes, les commerçants, les industriels, les grou-

(16) Voir le livre du Prof. F. BAUDHUIN, de l'Université de Louvain, *La Dévaluation du Franc Belge*. Bruxelles, 1936.

(17) Voir en particulier la brochure publiée par M. DUCHEMIN : *Y aurait-il intérêt à dévaluer le franc?*

pements professionnels, et en particulier les Chambres de Commerce, entreprirent de répondre aux arguments des partisans de la dévaluation du franc.

Ils furent appuyés, d'autre part, par la grande majorité des Français, hostiles, en principe, à toute modification de l'étalon des valeurs, — soit à cause de cette idée très répandue qu'une diminution de la teneur en or du franc, équivaut à une réduction *équivalente et immédiate* de son pouvoir d'achat, soit parce qu'ils n'apercevaient que le côté budgétaire du problème — le bénéfice « immoral » que procure à l'Etat la réévaluation de l'encaisse-or sur une nouvelle base, soit plus généralement en souvenir de l'instabilité monétaire consécutive à la guerre et qui prit fin en fait en 1926 et légalement en 1928.

L'erreur la plus communément répandue consiste à assimiler la dévaluation à l'opération réalisée en France en 1928. La loi du 25 juin 1928 n'a pas dévalué la monnaie au sens propre du terme, elle n'a fait que consacrer la perte du pouvoir d'achat du franc, *due à la hausse antérieure des prix*, sous l'action du change. La dévaluation, au contraire, est un abaissement de la valeur-or de l'unité monétaire destiné à *corriger la baisse des prix* en monnaie nationale et surtout la baisse inégale des diverses catégories de prix. La différence qui sépare les deux opérations est extrêmement difficile à faire comprendre. Les Français qui ont conservé un souvenir très vivace des événements intérieurs de l'après-guerre, confondant très souvent inflation et dévaluation, voient dans toute mesure monétaire le retour à la monnaie de papier, à la chute verticale du franc, à la hausse massive des prix qui a provoqué une spéculation effrénée, l'édification de for-

tunes scandaleuses et la misère des titulaires de revenus fixes. La plupart n'osent même plus espérer que le redressement qui s'est manifesté en France en 1926 se produira de nouveau et l'on craint que le franc ne subisse le même sort que la monnaie allemande en 1924.

Le public ne peut pas comprendre que la France, qui a déjà réduit de 80 % la teneur en or de sa monnaie, puisse être contrainte de recommencer cette opération parce que d'autres pays ont à leur tour dévalué leurs monnaies dans une proportion sensiblement moins forte <sup>(18)</sup>.

La grande presse, enfin, n'a guère contribué à éclairer le côté économique du problème ; elle s'est bornée le plus souvent à reprendre, sans beaucoup les discuter, les conclusions des défenseurs du franc en 1928, elle les a forcées pour les enfermer dans quelques formules frappantes qui, pour beaucoup de gens, résument toute l'opération : la dévaluation est un concordat, une banqueroute, le franc à zéro, la ruine des rentiers et du crédit public, l'anéantissement des classes moyennes, etc...

Sans doute l'opinion publique a pu se trouver entraînée à redouter la dévaluation par suite d'une confusion regrettable et d'une connaissance imparfaite de la question, mais le fait que des hommes parfaitement avertis des problèmes économiques, des théoriciens et des hommes d'affaires, se sont élevés avec tant de force contre toute manipulation monétaire, mérite de retenir l'attention. Ils ont cherché à éviter que la France ne s'engageât à la légère dans la voie

(18) Cela parce que le public ne saisit pas qu'il faut tenir compte du rapport entre la parité et le niveau des prix.

suivie par les autres pays, non seulement parce qu'à leurs yeux les expériences étrangères n'étaient pas parfaitement probantes, mais encore parce que, tout au moins dans notre pays, la dévaluation ne serait pas susceptible d'apporter une solution *durable* au problème des prix.

## LA DEVALUATION ET LES PRIX

L'amputation de la monnaie ne saurait, disait-on, procurer une reprise durable, car les prix monteront dans la proportion même de la dévaluation, non seulement, ce qui est évident, les prix des produits importés, mais encore les prix intérieurs, et cela d'autant plus rapidement que les Français ont déjà fait l'expérience d'une hausse des prix intérieurs sous l'action du change. Une certaine activité pourrait se manifester au début, mais cesserait bientôt dès que l'écart entre les diverses catégories de prix et entre les prix intérieurs et les prix mondiaux serait comblé. La dévaluation aurait donc le même effet qu'un coup de fouet : à une période d'activité fébrile succéderait bientôt une nouvelle période de dépression.

Il s'agit là d'une construction *a priori*, qui fait une large place à l'action du facteur psychologique. Il faut tenir compte, en effet, des réactions même irraisonnées du public. Cette théorie a été souvent exposée ; nous nous bornerons à en rappeler les traits essentiels :

1° Les industriels et les commerçants majoreront leurs prix à titre de défense contre la dévaluation ; escomptant la hausse, ils doivent, pour tenir compte du prix de reconstitution de leurs stocks, demander à

leurs clients un plus grand nombre d'unités monétaires.

« Pendant et après la guerre, les Français n'ont  
« pas pris tout d'abord ces mesures de défense, parce  
« que, habitués depuis leur enfance et attachés par une  
« profonde honnêteté à une longue et bienfaisante  
« stabilité de la monnaie, ils ignoraient les accidents  
« qui accompagnent toujours la baisse de la devise  
« nationale. Mais le souvenir des récentes périodes  
« d'affaiblissement est resté très vif chez eux. Ils ont  
« appris, à leurs dépens, que la dépréciation de la  
« monnaie s'accompagnait *toujours* d'une hausse des  
« prix. A la nouvelle que le franc peut baisser, les  
« étiquettes changeront dans les magasins, puisque  
« chaque commerçant se préoccupera des prix de  
« remplacement de ses stocks. » (R. P. Duchemin,  
op. cit., pp. 20 et 21.)

2° Les majorations de prix seraient d'ailleurs *acceptées* par les consommateurs, qui contribueraient, par leur attitude, à accentuer la hausse.

D'une part, tous ceux à qui la dépréciation de la monnaie procure un bénéfice nominal, détenteurs de marchandises, d'or, de devises étrangères, porteurs de valeurs mobilières étrangères, seront à même d'exercer une demande accrue.

D'autre part et surtout, tous ceux qui possèdent des francs précipiteront leurs achats, chercheront à transformer leur monnaie en « valeurs réelles », par crainte d'une hausse des prix et d'une dépréciation corrélative de leurs avoirs.

L'afflux massif, pour les mêmes raisons, des billets thésaurisés, dont le montant a été évalué en France à quelques dizaines de milliards, serait capable de pro-

duire une montée rapide des prix, peut-être plus que proportionnelle à la dépréciation.

« Dans son esprit, dévaluation et hausse des prix demeurent deux phénomènes concomitants, au point qu'il est à craindre que la hausse des prix ne précède les conséquences matérielles de la dévaluation » <sup>(19)</sup>.

Puis les prix de revient augmenteraient à leur tour, car les salariés, devant la baisse de leur pouvoir d'achat réel, ne manqueraient pas de demander, et d'obtenir, dans cette période d'euphorie, des augmentations de salaires.

Les industriels et les commerçants français bénéficieraient sans doute, d'une prime à l'exportation due à la baisse des prix-or, mais la possibilité de dumping que procure la dévaluation ne serait que passagère, elle ne durerait que le temps nécessaire aux prix intérieurs pour s'adapter à la nouvelle définition de la monnaie.

Il est donc dangereux de réaliser l'amputation de la monnaie, pour permettre à nos industries exportatrices de recouvrer leurs débouchés — d'ailleurs, les différences que l'on observe dans les niveaux des prix-or ne sont pas les seuls obstacles auxquels se heurtent nos exportateurs. Tous les pays du monde ont, depuis le début de la crise, relevé leurs droits de douane, institué des contingentements. Il est même à craindre que les autres Etats, en présence de cette tentative effectuée par notre pays pour forcer leurs barrières douanières, ne prennent des mesures destinées à compenser les nouvelles facilités données à notre commerce d'exportation, ou même n'accentuent la dépréciation de leur monnaie pour neutraliser les effets de la dévaluation du franc.

(19) Exposé des motifs, Loi de finances, 1935. P. LXVIII.

Le monde se verrait ainsi conduit à une course aux dépréciations monétaires, sans aucun profit pour personne.

## LES DEVALUATIONS ETRANGERES

Les adversaires de la dévaluation ont essayé parfois de prouver que les dévaluations étrangères n'ont guère amélioré la situation des pays qui les ont effectuées. C'est là certainement la partie la plus difficile et d'ailleurs la plus discutable de leur tâche <sup>(20)</sup>.

Le plus souvent ils font remarquer qu'on ne saurait tirer du fait que cette opération semble avoir réussi dans certains Etats, des conclusions valables pour les autres pays. Aucune dévaluation n'est, en effet, ri-

(20) Voir l'exposé des motifs de la loi de Finances de 1935, pp. LXIV et s.

M. R.-P. DUCHEMIN, dans son livre déjà cité, comparant la situation des pays du bloc-or et des pays à monnaies dépréciées, constate que le ralentissement des exportations a été plus fort dans ces derniers et qu'ils souffrent plus du chômage que les pays du bloc-or.

a) M. DUCHEMIN a utilisé, pour étudier l'évolution du commerce extérieur, des statistiques établies en monnaie-or. En raison de la baisse profonde des prix-or, due à la faible hausse des prix en monnaie nationale, les statistiques des prix-or donnent une idée inexacte de l'évolution du commerce extérieur *par rapport* à 1929, et même d'une année à l'autre, puisque le taux de dépréciation de la Livre a varié. Les seules statistiques utilisables sont les statistiques du quantum.

b) En ce qui concerne les statistiques du chômage, M. DUCHEMIN calcule le pourcentage du nombre des chômeurs *par rapport à la population active, en mars 1934*. Or, il importe de remarquer que les Etats-Unis et la Grande-Bretagne ont souffert, même pendant la période de prospérité, du chômage technologique (le nombre des chômeurs a varié avant la crise en Angleterre de 1 million à 1.200.000. Il a atteint aux Etats-Unis 2 millions, alors qu'en France il était négligeable). Il est préférable pour étudier l'influence d'un facteur tel que la dévaluation, de rechercher le pourcentage d'augmentation ou de diminution du nombre absolu des chômeurs à deux époques différentes ou la variation du rapport du nombre des chômeurs à la population active d'une année à l'autre. Voir, à ce sujet, la *Revue de la Situation Economique Mondiale* 1935-36, S.D.N., pp. 146 et s. Cette publication permet de comparer en particulier l'évolution du chômage dans différents pays, de décembre 1932 à décembre 1935. On a pour la France un accroissement du chômage de 57 % et pour la Grande-Bretagne une diminution de 33 %.

goureusement comparable à une autre et, les remèdes à apporter à une situation économique défavorable, dépendent avant tout de la structure particulière du pays. La situation géographique, la rareté ou l'abondance des matières premières, l'indépendance plus ou moins grande vis-à-vis de l'étranger au point de vue économique, la structure sociale du pays, le caractère optimiste ou pessimiste de la population, la forme même du Gouvernement, sont autant de facteurs qui conditionnent le choix de la solution la mieux adaptée à une situation déterminée.

D'ailleurs les pays ont recherché, en pratiquant la dévaluation, des résultats parfois contradictoires, et d'autre part, la reprise que l'on peut observer dans certains d'entre eux n'est pas entièrement imputable aux manipulations monétaires qu'ils ont pratiquées. Le plus souvent, en effet, d'autres mesures tendant à favoriser le redressement économique ont été prises en même temps, de telle sorte que la dévaluation n'a été qu'une partie d'un vaste programme d'économie dirigée. Le plus souvent la reprise a été stimulée soit par une extension du crédit, soit par des mesures tendant à organiser la production. Ce fut le cas de l'expérience américaine.

Quant à l'opération monétaire pratiquée en Grande-Bretagne, que les partisans de la dévaluation citent toujours en exemple, elle a été aidée considérablement par un concours de circonstances particulièrement favorables.

— La politique d'impérialisme économique pratiquée avec ses Dominions garantissait l'Angleterre des dangers de l'isolement économique.

— L'expérience anglaise a été faite en période de

baisse des prix. Cette baisse a dû neutraliser la hausse qui se serait normalement produite en Angleterre.

— La chute de la livre a entraîné la dévaluation presque simultanée et généralement équivalente d'un grand nombre d'autres monnaies au regard desquelles la monnaie britannique a gardé par conséquent un pouvoir d'achat intact. L'Angleterre n'a donc pas subi une hausse sensible sur les produits qu'elle importe.

— La Grande-Bretagne « dirige » un certain nombre de prix que la livre sterling a entraînés dans sa chute <sup>(21)</sup>.

— Il faut enfin compter avec la discipline, avec la psychologie particulière du peuple anglais : sa confiance dans la livre, qui a permis de maintenir intact le pouvoir d'achat intérieur de la monnaie.

A vrai dire, au point de vue purement technique, l'argumentation des défenseurs du franc de 1928 semble beaucoup moins solide que celle des partisans de la dévaluation. En fait le côté purement économique

(21) A cet égard, certains adversaires de la dévaluation assimilent, eux aussi, trop étroitement la situation de la France à celle de la Grande-Bretagne. On a quelquefois dit, en effet : la crise est caractérisée par la baisse des prix-or, la dévaluation a pour effet de faire baisser les prix en or, par conséquent, elle aggrave la situation mondiale. La France ne doit donc pas dévaluer. C'est reconnaître par là l'effet déflationniste des dévaluations opérées à l'étranger, mais ce n'est guère un argument contre un alignement des prix français sur les prix mondiaux.

En admettant même que la France jouisse de prix inférieurs aux prix-or mondiaux, l'effet déflationniste qu'elle exercerait serait minime en comparaison de celui qu'ont exercé les dévaluations anglo-saxonnes. De même que les hauts prix français ne constituent pas un pôle d'attraction pour les prix mondiaux, de même la baisse des prix français n'aurait qu'un effet négligeable, car la France ne dirige aucun grand marché.

Il convient de remarquer d'ailleurs que le même effet serait provoqué soit par la dévaluation, soit par la déflation *effectivement réalisée* dans un pays comme la France qui possède une monnaie-or, et dont les prix en monnaie nationale sont en même temps des prix-or. Sur la notion de prix directeur, voir l'article de M. Robert WOLFF, *Revue d'Economie Politique*, nov. 1934. *Liaison entre Prix et Monnaie*.

de la question, c'est-à-dire le problème de l'ajustement des prix, a été trop souvent volontairement ignoré ; la question monétaire est devenue, en France, sinon un problème « religieux » <sup>(22)</sup>, du moins une question sentimentale.

« N'oublions pas, en effet, dit M. Duchemin, que la réforme monétaire de 1928 constitue un véritable et solennel engagement envers les porteurs de francs. Il leur a été expressément affirmé que toutes les précautions seraient prises pour garantir désormais la monnaie française contre les fluctuations dont le pays avait si gravement souffert ». Et plus loin :

« Dangereuse pour la paix intérieure la dévaluation ne le serait pas moins pour notre prestige international. Aux yeux de l'étranger, *le franc est un symbole* : il représente la puissance financière de notre pays. Porter atteinte à son statut serait abaisser le crédit de la France dans le monde. »

Le prestige de la France lui interdit par conséquent de lier le sort de sa monnaie à celui de la livre et du dollar. Elle doit se refuser à aggraver encore le désordre mondial dont la cause principale réside dans l'instabilité monétaire.

Telle a été en France la doctrine officielle ; les Gouvernements qui se sont succédé dans notre pays se sont toujours refusés à envisager l'éventualité d'une dévaluation *volontaire*, pour des raisons techniques.

D'ailleurs les documents officiels font remarquer qu'à l'étranger « l'abandon de l'étalon-or a été subi et non voulu et que, chaque fois, il a été commandé par des causes différentes pour des desseins différents »

(22) Paul-Reynaud.

Il apparaît donc que la dévaluation n'est qu'un expédient auquel on se résout en désespoir de cause lorsque tous les autres remèdes se sont révélés sans vertu » <sup>(23)</sup>.

Or, malgré quelques assauts spéculatifs, la position du franc semblait encore solide et les pouvoirs publics entendaient tout mettre en œuvre pour éviter son affaiblissement.

(23) Exposé des motifs. Loi de Finances de 1935, pp. LXIV et s.



## CHAPITRE II

### LE MOUVEMENT DES PRIX JUSQU'A LA DEVALUATION

Soucieux de maintenir l'intégrité de la monnaie, les pouvoirs publics se sont efforcés cependant de combattre la crise et de résoudre le problème des prix.

Les moyens mis en œuvre à cet effet partent de conceptions théoriques très différentes.

Nous étudierons brièvement, dans les deux sections de ce chapitre, l'influence sur l'évolution des prix des deux politiques appliquées successivement : la déflation et la reflation.

#### SECTION I

#### LA DEFLATION ET LE MOUVEMENT DES PRIX

Le terme de déflation a pris, en ces dernières années, un sens nouveau : il ne signifie plus, par opposition à inflation, la contraction du volume des billets en circulation ou des crédits bancaires, mais la compression des charges et des prix. Cette expression désigne communément la politique suivie par les gouvernements, spécialement en 1934 et 1935, pour ré-

duire les dépenses de l'Etat et pour réaliser un équilibre satisfaisant des prix sans porter atteinte à l'intégrité de la monnaie.

Dès le début de la crise, la diminution considérable des ressources de l'Etat a fait passer la question de l'équilibre budgétaire au premier plan des préoccupations gouvernementales. Malgré les efforts tentés pour réaliser l'adaptation des recettes et des dépenses de l'Etat, les déficits d'exécution allaient en croissant ; l'existence de ce déficit chronique inquiétait l'opinion et contribuait, par ailleurs, à paralyser l'activité économique.

Devant l'impossibilité d'obtenir des ressources normales équivalant aux charges budgétaires, les gouvernements successifs tentèrent de réaliser une compression sévère des dépenses publiques. La déflation budgétaire, déjà sérieusement entreprise en 1934, atteignit son maximum en 1935.

Indépendamment de la réalisation indispensable de l'équilibre budgétaire, cette politique devait produire des effets très importants tant au point de vue de la tenue de la monnaie qu'au point de vue économique.

1° La situation saine des finances publiques, en supprimant les risques d'une inflation à laquelle les Etats peuvent toujours être tentés de recourir, influence favorablement les capitalistes. Les nationaux n'ont plus intérêt à expatrier leurs capitaux, et les capitaux étrangers viennent au contraire chercher un refuge dans le pays. L'aisance du marché monétaire renforce la situation technique de la monnaie et permet de faire bénéficier l'économie nationale d'une réduction du taux de l'intérêt. « Il n'est qu'un moyen de défendre le franc, comme nous en avons reçu la mission, lit-on

dans le Rapport général au Président de la République qui précède les décrets-lois du 16 juillet 1935, enlever tout prétexte à de nouvelles attaques ; *or, on n'attaque pas la monnaie d'un pays dont les finances sont en équilibre*, tandis que toutes les autres sont menacées. »

2° Les émissions incessantes d'emprunts, Bons du Trésor ou rentes, destinés à couvrir les déficits budgétaires, provoquent nécessairement une hausse du loyer de l'argent, qui constitue une charge très lourde pour les entreprises.

3° La compression des dépenses publiques permettrait d'envisager une diminution des charges d'impôts.

Ainsi, cette politique devrait, en permettant une réduction des deux éléments qui pèsent lourdement sur les prix de revient, stimuler l'activité économique.

Sans méconnaître les effets bienfaisants que pourrait produire la réalisation effective de l'équilibre budgétaire, il semble toutefois que cette politique ne saurait résoudre complètement les difficultés dont souffre l'économie nationale ; elle ne pouvait pas produire à elle seule les effets que l'on pouvait attendre d'une dévaluation de la monnaie.

D'ailleurs, au dire des partisans de la dévaluation, la déflation *budgétaire* et la dévaluation ne sont pas incompatibles ; elles doivent, au contraire, figurer côte à côte dans une politique tendant au redressement économique. C'est ce qu'ont compris en particulier la Grande-Bretagne et la Belgique.

« Au point de vue budgétaire, il n'y a pas de dilemme, car, d'une façon pratique au moins, la situation se présente de telle sorte que la déflation budgétaire s'impose en même temps que la dévaluation ; elle rend évidemment moins profonde la déflation bud-

gétaire à opérer, mais elle ne la rend pas inutile (F. Baudhuin, op. cit., p. 25).

Par conséquent, pour résoudre le problème économique, la politique de déflation doit également être appliquée aux prix. C'est une politique qui tend à rétablir par voie d'autorité l'équilibre entre les différentes catégories de prix et entre les prix intérieurs et les prix mondiaux, par une action exercée dans le sens de la baisse, sur *tous les prix* et sur leurs éléments constitutifs.

On conçoit aisément qu'une telle action est difficile à mener à bien. Elle exige une action constante des pouvoirs publics, une ingérence totale de l'Etat dans la vie économique ; elle suppose une connaissance parfaite de tous les prix et des éléments qui concourent à leur formation. Une adaptation d'une certaine ampleur, comme celle qui a pour but de réagir contre les dévaluations opérées dans les autres pays, postule une économie parfaitement souple. Enfin, les pouvoirs publics doivent disposer d'une autorité suffisante pour imposer cette politique et briser les résistances qui s'opposent à sa réalisation.

L'inconvénient majeur d'une telle opération vient de ce fait qu'elle n'est pas pratiquement réalisable immédiatement. La politique de déflation ne fait, en somme, qu'accentuer, en la dirigeant, l'évolution normale des prix en période de dépression. Même correctement poursuivie, elle provoque une série de déséquilibres successifs qui aggravent momentanément la situation des entreprises. Pendant la période d'adaptation, l'idée que la baisse des prix n'est pas encore terminée, contribue, à son tour, à réduire au minimum l'activité économique. Les industriels et les commer-

çants réduisent au minimum leurs stocks, qui se dévalorisent progressivement, les consommateurs retardent leurs achats dans toute la mesure du possible. L'espérance d'une baisse toujours plus accentuée des prix incite, par contre, à la thésaurisation des *billets*, puisque le pouvoir d'achat qu'ils représentent ne peut que s'accroître avec le temps.

Enfin, l'un des principaux arguments des adversaires de la dévaluation, à savoir que le bénéfice des manipulations monétaires peut être annihilé par de nouvelles dévaluations opérées à l'étranger, joue aussi contre la déflation. En admettant que l'équilibre ait été rétabli entre les prix intérieurs et les prix mondiaux, une nouvelle chute des autres monnaies, entraînant une nouvelle chute des prix de gros traduits en or, obligerait à reprendre toute l'opération. On conçoit aisément que l'adaptation continuelle des prix intérieurs aux prix mondiaux ne puisse être poursuivie indéfiniment sans aboutir à paralyser complètement la vie économique.

Cette politique a-t-elle été celle de la France?

Certaines déclarations officielles pourraient faire croire qu'à certains moments on a pu penser à agir directement sur les prix. En fait, en France, on a surtout compté, pour résoudre les difficultés économiques, sur la déflation *budgétaire*, qui devait permettre, comme nous l'avons vu, une réduction des charges fixes, qui grevaient trop lourdement les prix de revient et qui empêchaient, disait-on, les prix de détail de suivre le mouvement des prix de gros.

La déflation des prix s'est surtout opérée d'elle-même. La chute des prix de gros a provoqué une baisse, beaucoup moins forte cependant des prix de

détail et du coût de la vie ; les pouvoirs publics ont espéré que la hausse des prix mondiaux en or, qu'ils jugeaient inévitable, viendrait relayer le mouvement des prix français et que l'équilibre nécessaire entre les prix intérieurs et extérieurs se trouverait rétabli de lui-même par la conjonction de ces deux mouvements. <sup>(1)</sup>

Ce n'est qu'assez tard que les pouvoirs publics ont tenté d'agir directement sur les prix, non pas sur tous les prix, mais sur certains d'entre eux, qui jouissaient d'une très grande stabilité, de façon à réduire, dans toute la mesure du possible, le déséquilibre qui résultait de la baisse inégale des prix.

« A aucun moment nous n'avons entendu, du reste, pratiquer, sur les prix, des interventions généralisées... Notre action vise exclusivement à réduire, sur quelques points essentiels, les prix des produits et services intéressant les classes les plus atteintes de la population avec le souci de diminuer le plus possible l'écart existant entre les prix de la production parfois trop bas et les prix de consommation trop élevés » (Rapport général au Président de la République. Décrets-lois du 8 août 1935).

Il est même permis de penser que, dans l'ensemble, les mesures prises avaient un but plus social qu'économique. Elles tendaient surtout à réaliser l'égalité dans le sacrifice. De même que les prélèvements opérés sur les traitements des fonctionnaires et les arrérages des rentes apparaissaient comme des mesures tendant à adapter le pouvoir d'achat des parties prenantes du budget au coût de la vie et au niveau des salaires des

(1) Voir le discours du Ministre des Finances. Séance du 3 décembre 1934. Chambre. Débats parlementaires, J. O. du 4 décembre.

ouvriers des entreprises privées et des profits, de même la plupart des mesures, tendant à diminuer le coût de la vie, visaient à compenser en partie la baisse déjà réalisée du pouvoir d'achat. Ainsi, l'action gouvernementale s'est exercée sur les prix de certains produits ou services affectant directement le coût de la vie : pain, électricité, gaz, loyers, viande, etc...

D'ailleurs l'action des pouvoirs publics ne s'est pas exercée uniquement dans le sens de la baisse, elle a tendu à relever les prix à la production de certains produits agricoles, — soit par la fixation d'un prix minimum, soit par des restrictions de cultures, soit par l'achat par l'Etat des quantités en excédent. — En raison des charges fixes qui alourdissent les prix de détail, il est impossible de les comprimer suffisamment pour les ajuster au niveau des prix de gros ; on est donc conduit, pour réaliser cet ajustement nécessaire, à provoquer la hausse des prix de gros. Ainsi, se manifeste sur le terrain pratique, l'échec de la politique de déflation. La revalorisation des produits de la terre, en restituant aux agriculteurs une partie de leur pouvoir d'achat, devait naturellement mettre fin à l'une des manifestations de la crise, particulièrement inquiétante au point de vue social, mais la hausse, portant sur des produits alimentaires, devait se répercuter inévitablement sur le coût de la vie.

## L'EVOLUTION DES PRIX JUSQU'AU MOIS DE MAI 1936.

1° *Prix de gros* : L'indice des prix de gros continue à baisser jusqu'au milieu de 1935 — passe par un minimum en juillet et se relève ensuite.

*Indice pondéré des prix de gros des 126 articles*  
(base 100 en 1913 (indice général))

| 1929 | 1933 | 1934 | juil. 1934 | juil. 1935 | août | mai 1936 |
|------|------|------|------------|------------|------|----------|
| 627  | 398  | 376  | 373        | 322        | 330  | 374      |

Par rapport au maximum de la période 1928-1929 (indice 660), la baisse ressort, en juillet 1935, à 338 points, soit 51,2 % (48 % par rapport à la moyenne de 1929). En un an, de juillet 1934 à juillet 1935, la baisse est de 51 points ou 13,6 %.

Dès le mois d'août 1935, les prix de gros s'orientent à la hausse. L'indice du mois d'août (330) fait déjà ressortir une hausse de 2,5 % par rapport au minimum. En mai 1936, l'indice des prix de gros atteint 374, soit une hausse de 16 % sur l'indice de juillet 1935.

Le mouvement de l'indice général des prix de gros a été fortement influencé durant cette période, par la chute profonde des produits agricoles jusqu'au mois de juillet 1935, et par leur hausse rapide après cette date.

*Produits agricoles et alimentaires (39 articles) <sup>(2)</sup>*

| 1929 | 1933 | 1934 | juil. 1934 | juil 1935 | août | mai 1936 |
|------|------|------|------------|-----------|------|----------|
| 579  | 420  | 393  | 396        | 292       | 311  | 392      |

Par rapport au maximum atteint dans la période 1928-1929 (indice 620), la baisse ressort, en juillet 1935, à 328 points, soit 53 % (49,5 par rapport à la

(2) Coefficients de pondération 4645 sur 10.000.

moyenne de 1920). De juillet 1934 au mois correspondant de 1935, on observe une chute importante de 104 points, soit 26,2 %.

Dès le mois d'août 1935, les prix des produits agricoles se redressent brusquement, l'indice passe de 292 à 311 (hausse de 3,4 %) en août et à 392 en mai 1936, soit une augmentation de 100 points ou de 34 % par rapport au minimum.

L'amplitude des mouvements, tant à la hausse qu'à la baisse, est marquée encore plus nettement si l'on examine les variations de l'indice des produits végétaux.

*Indice des produits d'origine végétale (24) <sup>(3)</sup>*

| 1929 | 1933 | 1934 | juil. 1934 | juil 1935 | août | mai 1936 |
|------|------|------|------------|-----------|------|----------|
| 547  | 391  | 382  | 401        | 265       | 286  | 389      |

De juillet 1934 à juillet 1935, la baisse ressort à 136 points, soit 33,9 %. De juillet à août 1935, l'indice passe de 265 à 282, soit une progression de 7,9 % et à 389 en mai 1936, soit une hausse de 46,7 %.

Au contraire, les prix de gros des produits industriels montrent, au cours de cette dernière période, une certaine stabilité. La courbe des produits agricoles, qui se tenait depuis un certain temps au-dessous de celle des produits industriels, coupe cette dernière en janvier 1936, et la disparité entre les deux groupes de produits joue dès lors au profit des produits agricoles.

*Produits industriels (87)*

| 1929 | 1933 | 1934 | juil. 1935 | août 1935 | mai 1936 |
|------|------|------|------------|-----------|----------|
| 669  | 380  | 361  | 347        | 347       | 358      |

(3) Coefficients de pondération 2900 sur 10.000.

2° *Prix de détail* : Les prix de détail ont poursuivi leur baisse jusqu'au mois d'août 1935.

*Indice des prix de détail de 34 articles*

| 1929 | 1933 | août 1934 | août 1935 | sept. 1935 | mai 1936 |
|------|------|-----------|-----------|------------|----------|
| 621  | 519  | 487       | 420       | 424        | 459      |

La baisse de 1929 à août 1935 ressort à 32,3 %, et d'août 1934 à août 1935 à 13,7 %.

Dans cette dernière période, les prix de détail suivent assez exactement le mouvement des prix de gros, on observe même une légère tendance à la diminution de l'écart qui sépare les prix de gros et les prix de détail, favorable au rétablissement de l'équilibre entre ces deux indices.

Dès septembre 1935, et *malgré les décrets-lois*, l'indice a tendance à monter, dans une mesure cependant plus faible que les prix de gros <sup>(4)</sup>. D'août à septembre 1935 la hausse est inférieure à 1 %. D'août à mai 1936 les prix de détail progressent de 8,2 %.

3° *Coût de la vie* : La même remarque s'applique au mouvement du coût de la vie ; malgré les mesures prises pour le faire baisser, l'indice va, dès le troisième trimestre de 1935, tendre à la hausse, dans une faible proportion toutefois.

(4) Il convient de remarquer que l'indice des prix de détail est particulièrement sensible aux variations de prix des produits agricoles, puisque, sur les 34 produits qui composent l'indice, 29 sont des denrées alimentaires. Il faut tenir compte d'autre part, de la hausse saisonnière des denrées alimentaires qui se manifeste aux approches de l'hiver.

### *Indices du coût de la vie*

(Dépense d'une famille ouvrière de quatre personnes,  
Paris, base 100 en 1914)

| 3 <sup>e</sup> trim. 1934 | 3 <sup>e</sup> trim. 1935 | 4 <sup>e</sup> trim. 1935 | 2 <sup>e</sup> trim 1936 |
|---------------------------|---------------------------|---------------------------|--------------------------|
| 511                       | 469                       | 478                       | 497                      |

Du troisième trimestre de 1934 à la période correspondante de 1935, le coût de la vie a baissé de 8,2 % ; à la fin de 1935, l'indice a déjà haussé de 2 %, et au deuxième trimestre de 1936, la hausse ressort à 6 % par rapport à l'indice minimum.

Par suite de la forte hausse des prix de gros et de la baisse plus atténuée des prix de détail, et du coût de la vie, un équilibre plus satisfaisant tend à s'établir à l'intérieur entre les diverses catégories de prix, équilibre qui n'avait pu être réalisé lorsque les prix étaient orientés à la baisse. Toutefois, l'évolution des prix n'est pas entièrement satisfaisante : à partir de juillet-août 1935, la France se trouve avoir des prix en hausse, exprimés en monnaie surévaluée. Cet aspect de l'évolution des prix nous conduit à examiner maintenant la question de la disparité entre les prix intérieurs et les prix mondiaux.

### PRIX FRANÇAIS ET PRIX MONDIAUX

Nous avons vu que les différences profondes que l'on pouvait observer entre les niveaux des prix-or, dans les pays du bloc-or et dans les pays du bloc-sterling étaient dues principalement aux manipulations monétaires que ceux-ci avaient pratiquées. Il importe

donc, en premier lieu, de rechercher si, au cours de la période envisagée, il existe, du fait des fluctuations des changes, une nouvelle cause d'aggravation du déséquilibre entre les niveaux respectifs des prix.

Au cours de l'année 1935, l'événement monétaire le plus marquant fut certainement la dévaluation belge du mois de mars, qui a naturellement provoqué un accroissement notable de l'écart qui séparait les prix français et les prix belges. Nous nous bornerons cependant à étudier très rapidement l'évolution des deux grandes monnaies internationales : Dollar et Livre Sterling.

## 1° LES CHANGES

Après la chute du dollar en 1933, la Grande-Bretagne a laissé glisser sa devise pour l'adapter au niveau plus bas de la monnaie américaine. Mais, à partir de 1934 et surtout en 1935, les deux grandes monnaies anglo-saxonnes marquent une certaine stabilité et leurs fluctuations n'affectent pas d'une manière profonde, le niveau de leurs prix-or. De janvier à décembre 1935, le pourcentage de dépréciation du dollar par rapport au franc varie de 40,5 % à 40,9 %. Ces taux extrêmes correspondent aux cours de 15,18 et 15,09 <sup>(5)</sup>.

Quant à la livre sterling, si l'on excepte une faiblesse passagère en mars-avril (dépréciation de 41,9 et 41 %), le pourcentage de dévaluation a varié durant cette période entre un maximum de 40,5 % et un minimum de 39,6 %, correspondant aux cours de 73,93 et 75 francs.

(5) Moyennes mensuelles.

Au début de l'année 1936, du mois de janvier au mois de mai, la dépréciation du dollar ressort à 41,3 au maximum (février, cours de 14,97) à 40,5 % (15,18), celle de la livre sterling de 39,2 à 39,7 (75 fr. 48 à 74 fr. 84). La légère appréciation des deux devises par rapport au franc se produit dans les deux cas au mois de mai 1936.

Par conséquent, la période de baisse profonde des monnaies anglo-saxonnes est dépassée et, de ce fait, les mouvements des prix en monnaie nationale, dans les pays considérés, provoquent des mouvements de même sens de ces prix traduits en or. Cet état de choses est favorable au rétablissement de l'équilibre entre les prix français et les prix mondiaux.

## 2° LES PRIX

### *Prix de gros en or*

|              |                   | Juillet<br>1934 | Juillet<br>1935 | Mai<br>1936 | Juillet 34/<br>Juillet 35<br>en % | Juillet 35/<br>Mai 36<br>en % |
|--------------|-------------------|-----------------|-----------------|-------------|-----------------------------------|-------------------------------|
| France       | 45 articles.....  | 73              | 68              | 77          | — 6,8                             | + 13,2                        |
|              | 126 articles..... | 76              | 65              | 76          | — 14,4                            | + 16,9                        |
| Gde-Bretagne | B. of Trade       | 63              | 64              | 67          | + 1,5                             | + 4,7                         |
|              | Statist ....      | 61              | 62              | 63          | + 1,6                             | + 1,6                         |
| Etats-Unis   | B. of Labor ...   | 64              | 67              | 67          | + 4,6                             | 0                             |

L'étude de ce tableau permet d'apercevoir, de juillet 1934 au mois correspondant de 1935, une amélioration assez nette de l'écart qui séparait les prix de gros-or français et les prix-or des pays anglo-saxons. Durant cette période, les indices haussent légèrement en Grande-Bretagne, un peu plus aux Etats-Unis,

tandis qu'ils baissent assez fortement en France (de 6,8 % (indice des 45 articles) à 14,4 % (indice des 126 articles). L'indice de disparité <sup>(6)</sup> entre les prix français et les prix britanniques tombe de 120 en juillet 1934 à 110 en juillet 1935, et l'indice France-Etats-Unis de 114 à 101.

Toutefois, avant que l'écart ait été comblé, les indices français sont à leur tour orientés vers la hausse. Les prix de gros restent stables (Etats-Unis), ou subissent une hausse légère (Grande-Bretagne), alors que l'indice français marque une hausse très forte qui l'amène au-dessus du niveau atteint en juillet 1934. L'indice de disparité remonte à 122, en ce qui concerne la Grande-Bretagne, et à 115 pour les Etats-Unis.

Les mêmes observations s'appliquent en ce qui concerne la comparaison des prix de détail et du coût de la vie. Après une amélioration qui se poursuit jusqu'au mois d'août 1935, l'écart entre les prix de détail et le coût de la vie en France et à l'étranger s'accroît, par suite de la hausse beaucoup plus forte des prix français et malgré les mesures prises dans notre pays pour provoquer leur baisse.

### *Prix de détail or*

|                          | Août<br>1934 | Août<br>1935 | Mai<br>1936 | Août 1935/<br>Août 1936 | Août 1935/<br>Mai 1936 |
|--------------------------|--------------|--------------|-------------|-------------------------|------------------------|
| FRANCE                   |              |              |             |                         |                        |
| Paris, 34 articles ..... | 99           | 85           | 93          | — 14 %                  | + 9,4 %                |
| GRANDE-BRETAGNE          |              |              |             |                         |                        |
| 600 villes .....         | 76           | 76           | 76          | ± 0                     | ± 0                    |
| ETATS-UNIS               |              |              |             |                         |                        |
| 51 villes .....          | 65           | 71           | 75          | + 9,2                   | + 5,6                  |

(6) Indice des prix de gros-or français, divisé par les indices des prix de gros étrangers : indice du Statist, indice du Bureau of Labor.

### Coût de la vie

|                             | Août<br>1934 | Août<br>1935 | Mai<br>1936 | Août 1934/<br>Août 1935 | Août 1935/<br>Mai 1936 |
|-----------------------------|--------------|--------------|-------------|-------------------------|------------------------|
| France (rég. Paris) .....   | 104          | 95           | 101         | — 8,6                   | + 6,3                  |
| Royaume-Uni .....           | 86           | 86           | 88          | 0                       | + 2,3                  |
| Etats-Unis (1923 = 100) ... | 47,0         | 49,0         | 50,3        | + 4,2                   | + 2,6                  |

De même l'écart entre les prix des produits nationaux et les prix des produits importés, après avoir déchu jusqu'en juillet 1935, s'accroît de nouveau.

### *Statistique générale de la France* *Indice des 45 articles*

|                       | Juil. 1934 | Juil. 1935 | Mai 1936 |
|-----------------------|------------|------------|----------|
| Produits nationaux... | 400        | 353        | 421      |
| Produits importés.... | 291        | 302        | 299      |
| Ecart .....           | 109        | 51         | 122      |

Cette dernière période est caractérisée par une certaine amélioration de l'équilibre intérieur des prix, dont la réalisation importe le plus, dans l'état actuel des relations économiques, puisque le marché intérieur offre à l'industrie et au commerce français pris dans leur ensemble le débouché de beaucoup le plus important.

Toutefois, cet équilibre n'a pu être obtenu par la baisse des prix.

Par ailleurs, la nouvelle évolution des prix n'est pas, même au point de vue intérieur, sans présenter certains dangers, le mouvement des indices généraux des prix masque un nouveau déséquilibre : les prix des produits industriels ne participent pas à la reprise

qui se manifeste exclusivement dans un secteur de notre économie déjà presque complètement fermé aux influences extérieures.

On pouvait espérer, toutefois, que la revalorisation des produits agricoles, en restituant à une partie de la population un pouvoir d'achat dont la disparition constituait l'une des principales causes de la crise, permettrait d'amorcer la reprise industrielle grâce à l'extension de ses débouchés et que la hausse pourrait, de proche en proche, s'étendre à toutes les branches de la production.

Les circonstances n'ont pas permis à cette adaptation de se réaliser, le mois de juin 1936 marque l'abandon de la politique que nous venons d'exposer et le début d'une expérience nouvelle.

## SECTION II

### LE MOUVEMENT DES PRIX DE JUIN A SEPTEMBRE 1936

La déflation a été vivement combattue en France tant sur le plan technique que sur le plan politique.

Au point de vue technique, les partisans de la dévaluation, s'appuyant sur les résultats des expériences pratiquées à l'étranger, ont montré les difficultés auxquelles se heurte une politique tendant à ranimer l'activité économique en provoquant la baisse des prix, et l'impossibilité d'équilibrer le budget d'un pays dont l'économie se trouve paralysée par l'application d'une politique économique inadéquate. On a pu, d'autre part, reprocher aux gouvernements d'avoir appliqué

leur politique d'une façon trop timide. Si les pouvoirs publics, en effet, repoussaient la solution des partisans de la dévaluation, ils devaient au moins tout mettre en œuvre pour mener à bien la politique inverse.

D'un autre côté, les souffrances provoquées par la déflation ont certainement contribué dans une large mesure au revirement politique qui s'est produit lors des élections de mai 1936.

La majorité politique issue des élections de mai 1936, qui s'était déclarée hostile à la politique de déflation et aussi à la dévaluation, se proposait de résoudre les difficultés économiques par la mise en œuvre d'un plan dont les grandes lignes avaient déjà été souvent exposées lors des grands débats qui avaient eu lieu à la Chambre sur les questions économiques et financières. L'idée centrale de ce plan consistait dans l'application de la théorie du pouvoir d'achat : le gouvernement manifestait son intention de poursuivre la politique de revalorisation des produits agricoles, de revenir sur les décrets d'économie qui avaient réduit les traitements des fonctionnaires, de provoquer enfin l'augmentation des salaires alloués aux ouvriers et employés des entreprises privées.

Toutefois, dans la pensée du gouvernement, la mise en œuvre de ce plan ne devait pas avoir seulement pour effet de favoriser une classe au détriment des autres, les mesures envisagées n'avaient pas seulement le caractère de *mesures sociales*, elles s'intégraient, au contraire, dans l'ensemble des mesures envisagées par les pouvoirs publics pour ranimer l'activité économique.

L'accroissement général du pouvoir d'achat devait, en augmentant la capacité de consommation, restituer

à l'industrie ses débouchés normaux, et, en permettant la répartition des frais de production sur un plus grand nombre d'unités produites, provoquer une diminution des prix de revient, susceptible de compenser l'accroissement des charges dues aux nouvelles mesures sociales.

Le nouveau gouvernement, désireux de rompre avec les errements suivis jusqu'alors, va s'appliquer, dès les premières semaines, à obtenir du Parlement la réalisation de son programme social et économique.

Cette action rapide était commandée par les événements qui se déroulaient à l'intérieur.

Pour appuyer leurs revendications, dont certaines ne pouvaient d'ailleurs être résolues que par la voie législative, les ouvriers avaient cessé le travail et occupaient les usines. Le mouvement de grève, qui avait débuté le 26 mai dans certains établissements de la région parisienne, menaçait de gagner rapidement tout le pays. Le 7 juin, les négociations engagées sous l'arbitrage du gouvernement, entre la Confédération Générale de la Production Française et la Confédération Générale du Travail, aboutirent à un accord, dit accord Matignon, qui constituait le cadre des futurs contrats collectifs qui devaient être conclus entre patrons et salariés dans chaque branche d'industrie. Outre certaines dispositions ayant trait à la reconnaissance du droit syndical et à son exercice, cet accord consacrait un rajustement des salaires suivant une échelle décroissante, commençant à 15 % pour les salaires les plus bas, pour arriver à 7 % pour les salaires les plus élevés, le total des salaires de chaque établissement ne devant toutefois, en aucun cas, être majoré de plus de 12 %.

Par ailleurs, la réalisation du programme annoncé se poursuivait très activement sur le plan législatif :

— loi du 20 juin, aménageant les décrets-lois instituant des prélèvements sur les traitements, salaires et retraites ;

— loi du 20 juin, instituant un congé annuel payé dans l'industrie, le commerce, les professions libérales et l'agriculture ;

— loi du 21 juin, instituant la semaine de quarante heures dans les établissements industriels et commerciaux et fixant la durée du travail dans les mines souterraines ;

— loi du 15 août 1936, tendant à l'institution d'un Office National Interprofessionnel du blé ;

— loi du 18 août relative à l'exécution de grands travaux destinés à combattre le chômage.

L'application des lois sociales conjuguée avec les augmentations de salaires consenties à la suite de l'accord Matignon constituait une charge très lourde pour les budgets des entreprises : D'après le Secrétaire général de la C. G. T., l'augmentation du  *salaire horaire*  des ouvriers devait atteindre en moyenne 35 % (y compris l'incidence de la semaine de quarante heures). De son côté, le Ministre de l'Economie Nationale chiffrait à 24 % au maximum l'accroissement des charges de salaires dû à la loi sur les congés payés et à l'accord Matignon (7). L'augmentation des prix de revient devait nécessairement se répercuter sur les prix de vente, puisque la marge bénéficiaire de la plupart des entreprises avait été considérablement réduite, ou même anéantie au cours des années précédentes.

(7) Voir rapport de M. Jammy SCHMIDT. Doc. annexe n° 843 (Chambre).

Le gouvernement reconnaissait que l'application des nouvelles lois pouvait entraîner une certaine hausse des prix, hausse légère cependant, puisque les salaires ne constituent, en général, qu'une partie des charges qui pèsent sur la production. La hausse des prix de gros devait d'ailleurs être plus forte que celle des prix de détail.

Mais une hausse massive des prix aurait eu pour effet de ruiner les efforts entrepris pour accroître le pouvoir d'achat et ranimer l'activité économique. Aussi les pouvoirs publics devaient-ils se préoccuper de freiner cette hausse, en provoquant la diminution des autres charges des entreprises et en réprimant les hausses injustifiées, auxquelles l'application des nouvelles lois sociales eussent servi de prétexte.

### *I. — Abaissement des charges de la production*

On renouvelle à cet effet les promesses antérieures : aménagement de la fiscalité, abaissement du taux de l'intérêt.

### *II. — Facilités de crédit accordées aux entreprises*

La loi du 19 août 1936 institue une aide temporaire aux entreprises commerciales, industrielles et agricoles. Ce texte est destiné à résoudre les difficultés de trésorerie éprouvées par les entreprises à la suite de la mise en application des lois des 20, 21 et 24 juin 1936.

### *III. — Hausse illicite.*

Les commerçants et les industriels pouvaient être tentés de profiter de l'augmentation de leurs prix de revient pour faire accepter par les consommateurs une

hausse des prix de vente, plus forte que celle qui serait suffisante pour compenser exactement l'accroissement de leurs charges. Cette attitude était justifiée d'ailleurs dans bien des cas, par l'impossibilité où ils se trouvaient de chiffrer avec quelque exactitude les répercussions des lois sociales sur leurs prix de vente. La loi du 19 août 1936 avait pour but de réprimer ces hausses injustifiées.

La politique tendant à stimuler l'activité économique par l'accroissement du pouvoir d'achat a été appliquée aux Etats-Unis : l'expérience Roosevelt a de l'aveu même des pouvoirs publics servi de modèle à l'expérience française. Il est certes bien difficile de démêler, parmi les mesures complexes qui constituent l'expérience Roosevelt, celle qui a eu l'influence dominante. Certains économistes, qui ont suivi d'une façon attentive l'expérience américaine pensent généralement, que la politique sociale hardie des Etats-Unis, a plutôt contribué à freiner la reprise. Quoi qu'il en soit, il était sans doute dangereux de vouloir transposer dans notre pays, une expérience tentée dans un pays si différent du nôtre. L'économie française était en juin 1936, épuisée par la crise tandis qu'aux Etats-Unis, une dévaluation *préalable* du dollar de 40 %, avait permis à l'économie américaine de supporter plus facilement les charges nouvelles qui lui étaient imposées. Enfin la politique économique et sociale américaine, quoique très hardie, était cependant plus nuancée.

Nous ne chercherons pas à déterminer ici, d'une façon plus précise l'influence que les lois sociales ont pu avoir sur le mouvement des prix. La période qui a

débuté en septembre 1936, avec la dévaluation, a vu se produire l'application de la semaine de quarante heures et de nouvelles hausses de salaires. Cette étude sera faite plus loin. Nous nous bornerons pour l'instant à suivre, à l'aide des indices généraux, l'évolution des prix jusqu'à la fin du mois de septembre 1936.

*Indices des prix de gros (126 articles S. G. F.)*

|                                                             | Juin  | Juil. | Août  | Sept. |
|-------------------------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|
|                                                             | <hr/> | <hr/> | <hr/> | <hr/> |
| Indice général 126 art. ....                                | 378   | 391   | 403   | 420   |
| Produits agricoles et alimen-<br>taires (39 articles) ..... | 394   | 405   | 425   | 449   |
| Produits industriels 87 .....                               | 364   | 378   | 384   | 395   |

L'indice général des prix de gros enregistre de fin juin à fin septembre une hausse sensible, 42 points ou 11,1 %. L'avance des produits agricoles est toujours très forte (13,9 %), plus importante que celle des produits industriels (8,5 %).

Toutefois ces derniers qui étaient restés relativement stables pendant la période juillet 1935-mars 1936, participent maintenant au mouvement de hausse, qui affecte particulièrement certaines catégories de produits : le bois (17,7 %), les minéraux et métaux (10 %).

*Indice des prix de détail (Paris, 34 articles)*

|      |         |      |           |
|------|---------|------|-----------|
| Juin | Juillet | Août | Septembre |
| 461  | 461     | 477  | 494       |

L'indice des prix de détail, après être resté stable entre juin et juillet 1936, enregistre une hausse assez forte de 33 points, soit 7,1 %. Cette hausse est un

peu moins forte que celle des prix de gros, en pourcentage ; elle reste cependant inquiétante car les prix de détail, marquent au cours des derniers mois une tendance à s'adapter rapidement au mouvement des prix de gros.

### *Indice du coût de la vie*

Les indices dont nous disposons ne permettent pas de mesurer exactement l'évolution du coût de la vie pendant la période considérée. Les indices sont établis chaque trimestre, en février, mai, août et novembre. L'indice du mois d'août fait ressortir une hausse de 1,4 % sur le trimestre précédent. Il est bien probable que la hausse a été plus forte. Le retard du coût de la vie à s'adapter au niveau général des prix explique d'ailleurs la stabilité relative de cet indice.

### *Prix français et prix mondiaux*

Durant cette période, les prix mondiaux poursuivent leur mouvement de hausse lente, que nous avons vu s'amorcer au cours de la période précédente.

De juin à septembre 1936, les fluctuations des cours de la livre sterling et du dollar, par rapport au franc restent contenues dans d'étroites limites, ces deux devises, marquant cependant, une très légère tendance à s'apprécier par rapport au franc.

|                 | £     | écart | \$    | écart  |
|-----------------|-------|-------|-------|--------|
| Juillet .....   | 76,17 | 38,7  | 15,17 | — 40,6 |
| Septembre ..... | 76,78 | 38,2  | 15,19 | — 40,5 |

Il n'existe donc, du fait des changes ou du mouvement des prix étrangers, aucune cause nouvelle d'ag-

gravation du déséquilibre entre les prix français et les prix mondiaux et l'accroissement du coefficient de disparité que l'on constate, est due exclusivement au fait que sous l'influence des facteurs que nous avons analysés, les prix ont subi en France, une hausse plus forte que partout ailleurs.

### *Indices de disparité*

|                                  | Juin  | Juil. | Août  | Sept. |
|----------------------------------|-------|-------|-------|-------|
|                                  | —     | —     | —     | —     |
| <i>Prix or :</i>                 |       |       |       |       |
| France (45 articles) .....       | 76    | 79    | 80    | 83    |
| Grande-Bretagne (Statist.) ..... | 62    | 64    | 66    | 67    |
| Etats-Unis (B. of. L.) .....     | 67    | 68    | 70    | 69    |
| <i>Disparité :</i>               |       |       |       |       |
| France/Grande-Bretagne .....     | 122 5 | 123 4 | 121 2 | 123 8 |
| France/Etats-Unis .....          | 113 4 | 116 2 | 114 2 | 120   |

La décomposition de l'indice des 45 articles de la S. G. F. permet d'autre part de suivre l'évolution des prix des produits nationaux et des prix des produits importés ; malgré une hausse des prix des marchandises importées, l'écart entre ces deux catégories de prix s'est accru d'une façon constante au cours de notre période.

### *Indice des 45 articles*

|                          | Juin | Juil. | Août | Sept. |
|--------------------------|------|-------|------|-------|
|                          | —    | —     | —    | —     |
| Produits nationaux ..... | 415  | 434   | 443  | 457   |
| Produits importés .....  | 296  | 306   | 308  | 319   |
| Ecart .....              | 119  | 128   | 135  | 128   |

En résumé, on assiste en France depuis les mois de juillet et août 1935, qui ont marqué le maximum de la baisse, à une hausse énorme des prix qui a porté l'indice des prix de gros de 322 à 420 (+ 30 %) et l'indice des prix de détail de 420 à 494 (+ 17 %). Sans doute, les prix de détail ont moins monté que les prix de gros, mais la hausse absolue des prix de détail est extrêmement forte ; il importe de remarquer que ceux-ci sont partis d'un niveau plus élevé, et que leur adaptation se produit toujours avec un certain retard ; nous avons cependant indiqué que dans les derniers mois, l'indice des prix de détail avait tendance à suivre de très près l'évolution des prix de gros.

Sans doute, aussi, assiste-t-on, dans le monde à une hausse générale des prix. L'évolution de la conjoncture est-elle cependant comparable en France et dans les autres pays ?

Non seulement, la hausse qui se manifeste à l'étranger est beaucoup plus modérée <sup>(8)</sup>, mais surtout alors qu'en France, les exportations continuent à décroître et que la production industrielle après une légère amélioration marque un nouveau recul, elle s'accompagne partout de signes indiscutables de reprise. La hausse considérable des prix français se manifeste dans une économie qui, par ailleurs, présente tous les symptômes d'une persistance de la crise.

La mise en application, *limitée cependant*, des lois sociales, en provoquant le gonflement des prix de revient en monnaie surévaluée, tend à rendre plus sensible encore, l'isolement de la conjoncture française.

(8) Pendant la période considérée, l'indice des prix de gros en monnaie nationale pour la Grande-Bretagne, passe de 102 à 109, soit 7 % de hausse (Statist), et aux Etats-Unis, de 79,6 à 81,2, soit une hausse de 2 % (Board of Labor).

Que pouvait-on raisonnablement penser de l'évolution ultérieure des prix en septembre 1936 ?

Il semble indiscutable qu'il restait encore à parcourir une forte marge de hausse avant que l'économie pût s'adapter aux nouvelles conditions qui lui étaient imposées. La hausse du coût de la vie, devait entraîner inéluctablement un rajustement des salaires, mais surtout, une des mesures qui devait entraîner la plus forte majoration du coût de production, la semaine de quarante heures, n'était pas encore entrée en application.

La France semblait donc condamnée à l'isolement économique, mais notre pays même avec le concours de ses colonies ne peut pas vivre sur lui-même.

Éliminée de la concurrence internationale par le niveau trop élevé de ses prix, contrainte par ailleurs d'importer, la France ne pouvait semble-t-il continuer longtemps à maintenir l'intégrité de sa monnaie.

## CHAPITRE III

### LA DEVALUATION

Tous les gouvernements qui s'étaient succédé, avaient manifesté leur volonté de maintenir intacte la parité-or de la monnaie et leur politique économique et financière, bien que les moyens mis en œuvre fussent contradictoires, tendaient à procurer au pays les mêmes avantages que les dévaluations avaient procurés à l'étranger, sans porter atteinte à l'intégrité du franc. Or, le 26 septembre 1936, à la suite d'une violente crise des changes, le Gouvernement annonçait son intention de dévaluer le franc.

Nous avons exposé dans le premier chapitre, les raisons pour lesquelles, le niveau élevé des prix français pouvait autoriser certains économistes à préconiser la dévaluation ; nous avons vu aussi, que l'évolution des prix depuis juillet 1935, rendait plus nécessaire encore — si l'on admet les arguments des partisans de la dévaluation — une modification de l'étalon monétaire.

Est-ce le sentiment de l'impossibilité de résoudre les difficultés économiques par la reflation qui a provoqué ce brusque changement dans la politique monétaire française ? Est-ce la crise de septembre 1936, qui a été la cause déterminante de la dévaluation, comme pourrait le faire penser la chronologie des événements,

ou bien cette crise n'a-t-elle été qu'une occasion d'apporter au problème des prix, un remède qui, politiquement était inapplicable à un autre moment ?

On a tiré argument en faveur de cette opinion du fait que des négociations avaient été entamées dès juin 1936 avec l'Angleterre et les Etats-Unis. Mais les déclarations officielles ne permettent pas de trancher cette question. En fait, à la suite des assauts successifs subis par le franc, qui menaçaient de se produire à une cadence plus rapide, le maintien du franc de 1928, semblait incompatible avec le jeu normal de l'étalon-or. La nouvelle crise du franc ne semblait pas pouvoir être conjurée par les moyens qui avaient été mis en œuvre dans les mêmes occasions. La France semblait conduite à pratiquer le contrôle des changes ou à opérer la dévaluation de sa monnaie.

La position technique du franc a été affaiblie non pas seulement par le déficit de la balance des comptes dû au déséquilibre de la balance commerciale et au déclin du tourisme, mais surtout par les mouvements de capitaux qui ont traduit, à certains moments, l'extrême défiance des capitalistes étrangers et nationaux envers notre monnaie.

La spéculation était ces dernières années extrêmement sensible, la crise monétaire existait à l'état latent, il suffisait par conséquent du moindre faux bruit ou du moindre événement inquiétant de politique extérieure ou intérieure, pour déclencher l'exode des capitaux vers les places étrangères.

## I. — LA POSITION DU FRANC

### A. — LES FINANCES PUBLIQUES.

Malgré les efforts tentés pour réduire les charges publiques, les budgets successifs se soldèrent par des déficits importants que l'on dut couvrir par l'emprunt. Devant la désaffection des épargnants envers les formes traditionnelles, malgré les taux d'intérêts très élevés qui étaient consentis, le Gouvernement fut contraint de recourir à des modalités d'emprunt beaucoup plus dangereuses pour le crédit public : émissions de bons à court terme, emprunts extérieurs, avances de l'Institut d'Emission. Pratiquement les émissions de bons constituaient par le jeu du rées-compte des avances indirectes de la Banque à l'État (en mai 1936, le portefeuille commercial de la Banque qui atteignait une vingtaine de milliards renfermait 14 milliards de bons du Trésor).

La politique du Gouvernement qui prit le pouvoir en juin 1936, devait nécessairement provoquer un accroissement de dépenses et augmenter encore les besoins de la trésorerie. Des bons à six mois et un an, en petites coupures, furent offerts aux épargnants. Par ailleurs, le Gouvernement transforma en avances *directes* de la Banque à l'État les Bons du Trésor qu'elle détenait et la convention du 18 juin 1936, qui permettait cette opération, autorisait l'Institut d'émission à consentir à l'État une nouvelle avance d'un montant maximum de 10 milliards de francs. Ainsi se trouvait rouvert le compte « Avances provisoires à l'État » — qui avait permis l'inflation de la guerre et de l'après guerre. Le recours à l'inflation, indirectement jusqu'en juin, ouvertement ensuite, ne pouvait qu'accroître la

défiance des capitalistes et des spéculateurs d'autant plus qu'il était impossible d'apercevoir le moment où pourrait cesser le recours à ces moyens exceptionnels.

B. — LA MONNAIE.

L'encaisse-or de la Banque de France a atteint son maximum, 82.634 millions, le 29 mars 1935.

Depuis cette date la première crise grave s'est produite en mai 1935 ; dans la semaine du 18 au 25 mai la Banque perdit 3 milliards, 166 d'or, la semaine suivante 4 milliards 800 ; en deux mois, de la fin de mars à fin mai, l'encaisse-or avait diminué de 11 milliards de francs. Les reports sur la Livre atteignaient le 31 mai 8 francs à trois mois et 5 francs à un mois, soit des taux de 40 à 80 % l'an. Pour conjurer cette crise la banque mit en œuvre le moyen classique, la hausse du taux de l'escompte, qui fut porté de 2,5 à 3 le 24 mai, à 4 le 26 et à 6 % le 29.

En novembre 1935, le franc subit un nouvel assaut. Du 26 octobre au 30 novembre, 6 milliards d'or sortent de la Banque de France ; pour défendre son encaisse la Banque est obligée de porter son taux d'escompte de 3 à 6 %.

Nouvelles pertes d'or très importantes encore au cours du premier trimestre de 1936 ; du 7 mars à fin avril, 4 milliards d'or sortent de la Banque de France, qui porte son taux d'escompte à 5 % le 29 mars. En un mois de fin avril à fin mai l'institut d'émission perd, encore 5 milliards et le taux d'escompte est élevé jusqu'à 6 %. En juin, nouvelles pertes de 3 milliards. Après cette crise l'encaisse se trouve réduite à 54 milliards.

En août débute une nouvelle crise qui se terminera par la dévaluation du franc.

La Banque perd :

|                                 |                |
|---------------------------------|----------------|
| Du 7 au 29 août .....           | 485 millions   |
| Du 29 août au 4 septembre ..... | 326 millions   |
| Du 4 au 11 septembre .....      | 650 millions   |
| Du 11 au 19 septembre .....     | 840 millions   |
| Du 19 au 26 septembre .....     | 2.500 millions |

l'encaisse était ramenée aux environs de 50 milliards dont il fallait déduire le montant de l'emprunt anglais qui devait être remboursé prochainement.

Sans doute la valeur de l'encaisse était encore considérable, elle était aussi forte qu'en 1931, alors que le franc était une monnaie indiscutée. Mais l'évolution des autres postes du bilan, marquait l'affaiblissement de la position technique du franc.

29 mars 1935    25 Sept. 1936

|                           |         |        |          |
|---------------------------|---------|--------|----------|
| Encaisse or .....         | 82.635  | 50.111 | — 32.524 |
| Circulation billets ..... | 83.044  | 83.750 | + 716    |
| Engagements à vue ....    | 102.924 | 92.089 | — 10.835 |

Alors qu'entre ces deux bilans l'encaisse-or diminuait de 39,3 %, le montant des billets en circulation augmentait légèrement et le total des engagements à vue marquait une diminution d'une dizaine de milliards, due essentiellement à la restriction des comptes courants créditeurs particuliers. Le pourcentage de couverture était passé de 80 % à 54,42 %.

Toutes les causes qui avaient déjà provoqué les crises précédentes ont agi, mais avec une force beaucoup plus grande. A l'intérieur l'agitation sociale menaçait à chaque instant de s'aggraver. L'équilibre budgétaire paraissait plus que jamais irréalisable et les besoins de la trésorerie s'accroissant de jour en jour, les capi-

talistes, redoutant des mesures spoliatrices, cherchaient à faire évader leurs capitaux, d'autant plus, qu'après l'échec des expériences financières et économiques, la dépréciation du franc paraissait inévitable. Déjà quelque temps auparavant certaines personnalités très écoutées, qui jusque-là avaient défendu le maintien de la parité monétaire, avaient laissé entendre que, si les difficultés financières, économiques et sociales, n'étaient pas rapidement résolues, il faudrait envisager une dépréciation du franc. La défiance envers la monnaie a pris l'allure d'une panique, le jour où le bruit qu'une dévaluation du franc était imminente courut avec persistance. A vrai dire, la dévaluation était depuis des années annoncées périodiquement en Bourse et dans certains journaux étrangers. Bien que les négociations entreprises dès le mois de juin par le gouvernement français avec les autorités monétaires anglo-saxonnes en vue d'une dévaluation possible du franc, eussent été tenues secrètes, néanmoins quelques indiscretions avaient pu se produire et quelques journaux, surtout à l'étranger, avaient reproduit complaisamment les bruits qu'ils avaient pu recueillir à ce sujet <sup>(1)</sup>.

Jusque-là, l'Institut d'émission, avait réussi à renverser le mouvement des capitaux, par le jeu du taux de l'escompte, mais, la hausse du loyer de l'argent à court terme, qui déjà lors des crises précédentes, n'avait qu'une influence minime sur les mouvements de capitaux *thésaurisés* ne pouvait empêcher la fuite devant le franc, le jour où les spéculateurs avaient acquis la certitude que la dévaluation était inévitable. Il fal-

(1) Voir *The Economist*, de la première quinzaine de septembre 1936.

lait donc pour défendre le franc employer des moyens plus énergiques, relever l'Institut d'émission de son obligation de délivrer de l'or, et établir un contrôle sévère des opérations sur devises. Dans ces conditions, le franc qui n'était plus soutenu par le jeu normal de l'étalon-or, était menacé d'une dépréciation certaine sur les places étrangères.

Puisque, en tout état de cause, la dépréciation était inévitable, le Gouvernement préféra dévaluer la monnaie.

## II. — LA DEVALUATION

Dans la soirée du 25 septembre, le Gouvernement décida de proposer au Parlement, convoqué en session extraordinaire, le vote d'une loi consacrant l'abandon temporaire de l'étalon-or et donnant une nouvelle définition du franc. Le Parlement, placé devant le fait accompli, vota, après avoir modifié assez profondément quelques dispositions accessoires, la loi du 1<sup>er</sup> octobre 1936, qui remplaçait celle du 25 juin 1928.

Le nouveau franc n'a pas de parité fixe par rapport à l'or. La loi du 1<sup>er</sup> octobre 1936 détermine deux limites entre lesquelles sa valeur peut varier ? Un fonds d'égalisation des changes doté de 10 milliards provenant de la réévaluation de l'encaisse-or de la Banque de France sur la base de la valeur la plus élevée assignée au nouveau franc (17 milliards au total), est chargé de défendre la monnaie au niveau qu'il jugera opportun, et de le modifier aussi souvent qu'il sera nécessaire. La loi monétaire habilite enfin le Gouvernement à fixer ultérieurement, par décret, la nouvelle teneur en or du franc.

La parité-or du franc qui sous l'empire de la loi du 25 juin 1928 était de 65,5 milligrammes d'or au titre 900/1000 ; doit être au maximum de 49 milligrammes, et au minimum de 43 milligrammes du même alliage.

Le pourcentage de dévaluation ressort ainsi au minimum à 25,19 % et au maximum à 34,35 %. Par rapport au franc, le change des deux monnaies qui conservent une parité-or fixe, ressort à 20 fr. 85 au minimum et à 22 fr. 97 au maximum pour le dollar, à 3 fr. 42 et 3 fr. 89 pour le franc belge. Il n'est pas possible de fixer les taux extrêmes du change anglais, puisque la Livre n'a pas de parité fixe avec l'or. La valeur de la livre par rapport au franc dépend du taux du change par rapport au dollar ; d'après les cours du dollar à Londres, aux environs du 1<sup>er</sup> octobre. La valeur de la Livre peut varier entre 99 et 114 francs.

Les négociations engagées dès le mois de juin par le gouvernement français avec les autorités anglaises et américaines ont abouti à une déclaration commune qui fut publiée simultanément dans les trois pays intéressés le 25 septembre 1936, le jour où le Gouvernement Français faisait connaître son intention de dévaluer la monnaie. L'Angleterre, les Etats-Unis et la France s'engageaient par l'accord dit tripartite, à éviter dans toute la mesure du possible, le retour de nouvelles perturbations sur le marché des changes. Les deux pays anglo-saxons donnaient à la France l'assurance que la dépréciation du franc, ne servirait pas de prétexte à une dévaluation plus profonde de leurs monnaies, dévaluation qui aurait pour résultat d'anéantir tous les effets bienfaisants de l'opération monétaire que la France venait de pratiquer.

Ainsi l'un des principaux arguments des adversaires de la dévaluation, à savoir que la dépréciation du franc ne manquerait pas de provoquer des mesures de rétorsion de la part des autres pays devenait donc sans valeur <sup>(2)</sup>.

La dévaluation du franc, ne devait en effet procurer à notre pays, aucun avantage de change sur les autres pays — elle ne tendait en somme qu'à *aligner* la monnaie française sur les monnaies anglo-saxonnes.

L'ajustement de parité a été calculé de façon à compenser l'écart existant entre les prix français et les prix mondiaux. Les niveaux respectifs des prix-or étaient en effet, les seuls points de comparaison qui pussent permettre de déterminer le « niveau normal du franc ».

Il convient de noter, nous reviendrons d'ailleurs sur cette question par la suite, que les taux choisis pouvaient sembler trop faibles. Suffisant en juin 1936, le pourcentage de dépréciation ne l'était plus en septembre, alors que de nouveaux facteurs de hausses avaient influencé les prix français et menaçaient de les porter par la suite à des niveaux sensiblement plus élevés. Or, la marge que laissait à la hausse des prix français le taux maximum de dévaluation était faible et menaçait d'être absorbée très rapidement.

Certains spécialistes des questions monétaires auraient préféré que la loi monétaire fixât immédiatement la nouvelle parité du franc. Théoriquement en effet, il eût mieux valu effectuer une dévaluation au vrai sens

(2) A vrai dire, une dévaluation du franc, à condition qu'elle fût comprise dans des limites raisonnables, n'aurait certainement pas provoqué, de la part des pays étrangers, des mesures de représailles. La presse anglo-saxonne avait donné à ce sujet, à maintes reprises, des assurances en quelque sorte officieuses. Il était préférable cependant que l'engagement fût consigné dans une déclaration formelle.

du terme et assurer la défense de la monnaie par le jeu normal de l'étalon-or. Cette solution aurait pu se concevoir si, à tous les autres points de vue, la situation économique avait présenté quelque stabilité. L'incertitude, quant à l'évolution ultérieure des prix, commandait au contraire une certaine liberté de manœuvre.

Certains ont aussi jugé regrettable que la dévaluation du franc n'ait pu servir à « acheter » la stabilisation générale des monnaies, prélude à un retour des relations monétaires normales sur la base de l'étalon-or <sup>(3)</sup>.

Par l'accord tripartite, les Etats-Unis et la Grande-Bretagne s'engagent bien, en effet, à éviter dans toute la mesure du possible que des troubles puissent affecter les bases nouvelles du change résultant de l'ajustement envisagé. La dévaluation ne servira pas de prétexte à une dépréciation plus accentuée des monnaies anglo-saxonnes, mais, ces deux pays conservent la liberté de dévaluer leurs monnaies pour d'autres raisons. La livre sterling reste une monnaie souple et le Président Roosevelt garde la faculté de pousser la dépréciation du dollar jusqu'à 50 %. « Le Gouvernement des Etats-Unis et le Gouvernement de la Grande-Bretagne doivent naturellement, dans la politique monétaire internationale, tenir pleinement compte des exigences de la prospérité intérieure de la République américaine et de l'Empire Britannique ». Mais, d'une part, pour les raisons déjà indiquées, il était difficile de fixer définitivement la parité du franc. D'autre part, si la Grande-Bretagne, plus encore que les Etats-Unis désirait certainement la dévaluation du franc, la per-

(3) Voir Frédéric JENNY. Chronique financière. *Le Temps*, 28 septembre 1936.

tée de la décision prise par la France, n'était pas telle qu'elle pût contraindre la Grande-Bretagne à abandonner la politique monétaire qu'elle pratiquait avec succès depuis l'abandon de l'étalon-or en 1931. Ce qui importe par dessous tout, à l'Angleterre, c'est de pouvoir encore manœuvrer sa monnaie, pour surveiller le seul pays capable de lui ravir sa suprématie économique et financière.

La Grande-Bretagne, de son côté, n'a-t-elle obtenu en septembre 1936 qu'une satisfaction de prestige ? Est-ce, comme on l'a dit la jalousie de voir la France maintenir la parité-or de sa monnaie qui la poussait à désirer la dévaluation du franc ? Les Anglais sont assez peu sensibles à ces considérations, et les dirigeants britanniques sont trop réalistes pour n'avoir accepté que cet avantage moral en contre partie de leur bienveillance et de leur appui éventuel.

La Grande-Bretagne avait un intérêt évident à empêcher la France de pratiquer une politique d'autarcie. La déclaration commune insiste d'ailleurs fortement sur la nécessité de supprimer progressivement les obstacles qui paralysent le commerce international.

On pouvait au contraire se demander, pourquoi le Gouvernement avait cru devoir proposer la fixation de deux limites à la dépréciation du franc — l'instabilité des conditions économiques ne permettait pas en effet de déterminer avec quelque précision, le taux auquel devait être fixée six mois ou un an plus tard la parité du franc.

En fait, la marge laissée aux variations du change était très étroite, d'autant que la limite supérieure fixée à la dépréciation du franc, ne pouvait pas jouer même en septembre. Etant donné l'incertitude qui pesait,

sur l'évolution ultérieure de la situation économique, il semblait préférable d'adopter le système de la monnaie souple.

Pourquoi a-t-on fixé les deux limites à la dépréciation du franc ? Est-ce pour satisfaire l'opinion, éprise de stabilité, le franc de 1936 apparaissant ainsi comme un compromis entre le système de la monnaie parfaitement souple, et le système de la monnaie fixe par rapport à l'or, qui avait certainement les préférences de la grande majorité des Français ?

En tout cas, il ne semble pas que la conclusion de l'accord tripartite ait été subordonnée à la fixation de ces limites, la bienveillance de l'Angleterre et des Etats-Unis étant assurée tant que la France se contenterait d'aligner sa monnaie sur les monnaies anglo-saxonnes sans rechercher aucun avantage de change.

\*  
\*\*

La décision prise par la France a entraîné l'effondrement du bloc-or. La dévaluation du franc a décidé la Suisse, l'Italie, les Pays-Bas à rajuster leurs parités monétaires ; par ailleurs la Tchécoslovaquie a profité des circonstances pour accentuer la dévaluation de la couronne, déjà dépréciée en 1934, et dont le niveau était encore jugé trop élevé.

La dévaluation du franc a donc provoqué un alignement général des monnaies. Elle n'a pu par conséquent procurer à la France un avantage de change quelconque vis-à-vis d'aucun pays.

\*  
\*\*

La dépréciation de la monnaie a-t-elle eu sur l'évo-

lution des prix des conséquences heureuses ou désastreuses qui avaient été prédites par ses partisans ou ses adversaires ?

Nous avons exposé au début de cette première partie les positions théoriques des uns et des autres. L'opération française se présente toutefois avec certains caractères particuliers qui l'éloignent du modèle théorique sur lequel avait porté la discussion.

— La dévaluation du franc est *un alignement* sur les monnaies anglo-saxonnes.

— Elle a entraîné l'alignement d'un certain nombre d'autres monnaies.

— Elle s'est accompagnée de mesures tendant à en diriger les effets.

— Elle s'est produite à un moment où l'économie française était en pleine transformation par suite de la mise en application des lois sociales votées en juin 1936.







## DEUXIEME PARTIE

### **Le mouvement des prix après la dévaluation**



L'utilisation des indices généraux des prix, élaborés par les services statistiques, constituent la base de toute étude portant sur le mouvement des prix.

Mais, étant donné que ces indices ne sont pas en fait des indices « généraux », puisqu'ils représentent le niveau moyen d'un nombre assez restreint de prix, étant donné d'autre part que les services statistiques ne calculent qu'un petit nombre de ces indices, les résultats qu'ils fournissent ne correspondent pas toujours à l'objet des recherches entreprises et leurs variations ne montrent pas toujours clairement l'influence sur le mouvement des prix, des facteurs que l'on se propose d'étudier.

Malgré leurs nombreuses imperfections, l'utilisation des nombres-indices reste cependant un procédé commode et utile, pour saisir, dans son ensemble, l'évolution moyenne d'une foule de prix, dont les mouvements particuliers, d'amplitudes inégales et parfois discordants, échappent à une observation d'ensemble.

Mais la moyenne donne une image déformée de l'évolution réelle, aussi, avant de pouvoir tirer des conclusions valables de l'étude des indices, convient-il de rechercher, dans quelle mesure, leur composition même, a pu influencer les résultats qu'ils fournissent.

Dans un premier chapitre nous étudierons au moyen des documents statistiques dont nous pouvons dispo-

ser, l'évolution des prix en France, au cours de la période qui a séparé les deux dévaluations de septembre 1936 et de juin 1937.

Dans un second chapitre nous chercherons à déterminer dans quelle mesure l'équilibre s'est trouvé rétabli entre les prix intérieurs et les prix mondiaux.

## CHAPITRE PREMIER

### LE MOUVEMENT DES PRIX DE SEPTEMBRE 1936 A JUIN 1937

Nous nous proposons d'étudier dans le présent chapitre les mouvements des divers groupes de prix, prix de gros, prix de détail, coût de la vie, et de leurs subdivisions, de septembre 1936 à juin 1937. Nous nous bornerons, à un simple exposé des données numériques fournies par les Services statistiques, sans chercher, au moins pour le moment, à déterminer l'influence respective des divers facteurs qui ont commandé l'évolution des prix au cours de cette période.

#### SECTION I

#### LES PRIX DE GROS

La plupart des indices élaborés par les Services de la Statistique Générale de la France sont des indices mensuels. Nous prendrons donc comme termes de comparaison, pour étudier les hausses consécutives à la dévaluation, les nombres-indices afférents au mois de septembre 1936.

Certes, la dévaluation, votée au début d'octobre, était faite dès le 26 septembre, jour où le Gouverne-

ment avait annoncé son intention de proposer au Parlement le vote d'une nouvelle loi monétaire. Mais cette circonstance n'est guère susceptible d'affecter d'une façon profonde l'indice de ce mois. L'événement dont nous étudions les effets, se place en effet très près de la fin du mois, il n'a pas dû par conséquent fausser gravement les indices de septembre, non seulement ceux qui sont calculés sur la moyenne des prix du mois (prix de détail), mais même ceux qui expriment le niveau des prix observé à la fin du mois (prix de gros).

Nous possédons d'ailleurs pour un indice, les chiffres afférents à la fin du mois de septembre et ceux du 26 du même mois, jour où la dévaluation se trouvait réalisée en fait. La Statistique générale de la France publie, en effet, un indice mensuel et un indice hebdomadaire des prix de gros de 45 articles. Entre le 26 septembre et la fin du mois l'indice général des prix de gros passe de 404 à 407, cette hausse de 0,75 % est pratiquement négligeable.

## L'EVOLUTION DES PRIX DE GROS

La statistique générale de la France publie deux indices généraux des prix de gros.

Le premier, le plus ancien, est la moyenne arithmétique simple des prix relatifs de 45 marchandises : vingt produits agricoles et vingt-cinq matières industrielles. Les marchandises incorporées comprennent les principaux produits agricoles, les grandes matières premières industrielles et quelques produits semi-ouvrés.

Par le choix des marchandises et la méthode adop-

tée, cet indice est comparable à l'indice classique de Sauerberk, continué par le « Statist » (1).

Le second, calculé depuis 1926, représente une moyenne, *pondérée* des prix de 126 marchandises, chaque produit étant affecté d'un poids proportionnel à la valeur des quantités mises sur le marché en 1913 (2). En dehors des principales matières premières agricoles et industrielles, la liste des produits qui servent au calcul de cet indice comprend un certain nombre de produits semi-ouvrés et de produits finis.

Indice général 45 articles

| Sept. | Oct. | Nov. | Déc. | Janv. | Fév. | Mars | Avril | Mai | Juin |
|-------|------|------|------|-------|------|------|-------|-----|------|
| 407   | 452  | 473  | 499  | 513   | 517  | 537  | 533   | 529 | 538  |

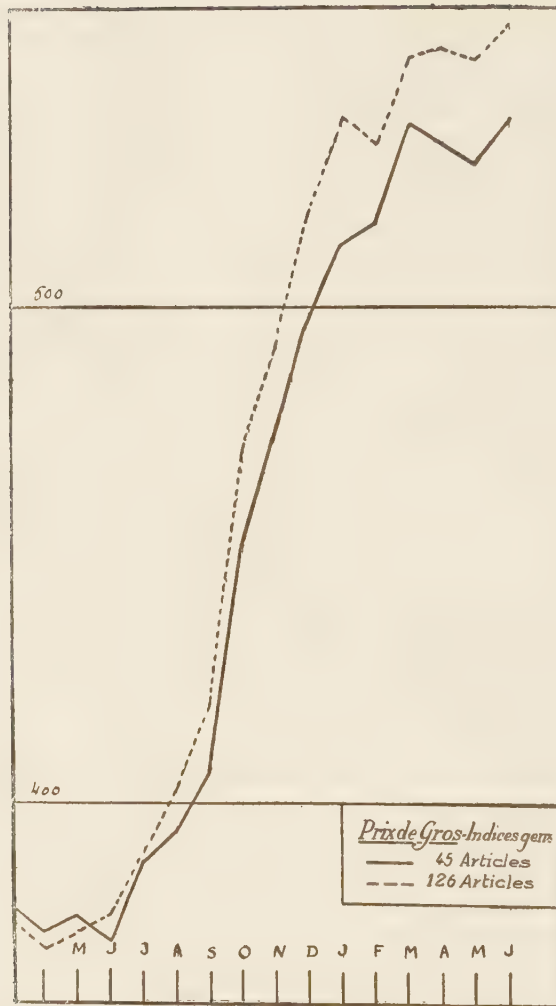
Indice général 126 articles

| Sept. | Oct. | Nov. | Déc. | Janv. | Fév. | Mars | Avril | Mai | Juin |
|-------|------|------|------|-------|------|------|-------|-----|------|
| 420   | 471  | 492  | 519  | 537   | 533  | 550  | 552   | 550 | 557  |

Le tableau suivant donne les variations en pourcentage de ces deux indices par rapport aux niveaux atteints en septembre 1936. Pour l'indice des 45 articles il a paru préférable de calculer ces pourcentages à la fois par rapport à l'indice du 26 septembre 1936 et par rapport à l'indice du mois de septembre 1936. La première méthode donne certainement des résultats plus exacts, la deuxième permet toutefois de comparer les hausses enregistrées par l'indice non pondéré et par l'indice pondéré, ce dernier n'étant calculé que tous les mois.

(1) Voir la liste de ces produits dans « Les indices généraux du mouvement économique en France », 1932, p. 39.

(2) Voir la liste des produits et les coefficients de pondération, *ibid.* p. 4.



*Pourcentages de hausse par rapport à septembre 1936*

Indice 45 articles

| Sept. | Oct. | Nov. | Déc. | Janv. | Fév. | Mars | Avril | Mai  | Jun  |
|-------|------|------|------|-------|------|------|-------|------|------|
| 0.75  | 11.8 | 17   | 23.8 | 26.7  | 27.9 | 32.9 | 31,9  | 30.9 | 33.1 |
| 0     | 11   | 16,2 | 22.6 | 26    | 27   | 31.9 | 31    | 30   | 32.1 |

Indices 126 articles

|   |      |      |      |      |      |    |      |    |      |
|---|------|------|------|------|------|----|------|----|------|
| 0 | 12.1 | 17.1 | 23.5 | 27.8 | 26.9 | 31 | 31.4 | 31 | 32.6 |
|---|------|------|------|------|------|----|------|----|------|

Le graphique n° 2 permet de suivre d'autre part l'évolution de ces deux indices.

L'étude du tableau précédent et du graphique, montre que les deux indices ne suivent pas une évolution parfaitement identique : l'indice pondéré marque une hausse plus forte et plus rapide que l'indice non pondéré.

Toutefois les discordances que présentent les variations des deux indices ne sont pas spéciales à notre période. Les publications de la Statistique générale de la France, font remarquer que les différences sont dues non seulement, au nombre plus ou moins grand des articles incorporés et à la méthode de calcul employée, mais aussi au fait que certains articles compris dans l'indice pondéré sont soumis à des influences saisonnières notables ou bien se trouvent placés à un stade plus ou moins avancé de la production industrielle.

La discordance est d'ailleurs accentuée sur le graphique, du fait qu'au mois de septembre, l'indice des 45 articles se trouve à un niveau légèrement plus bas que l'autre (407 au lieu de 420). Si l'on donne aux deux courbes la même origine en septembre — c'est-à-dire si l'on fait subir à la courbe des 45 articles une translation de 13 points sur l'axe des ordonnées — les deux tracés arrivent presque à se confondre. D'ailleurs, les deux courbes présentent habituellement des différences aussi marquées (3).

Les deux indices des prix de gros enregistrent, à partir du début d'octobre, une hausse extrêmement forte, qui les porte en juin 1937 à *un niveau supérieur d'un tiers environ* à celui du mois de septembre 1936.

(3) Voir ces deux graphiques dans « Le Mouvement des prix depuis la stabilisation du franc ». Imprimerie Nationale, 1934.

Il convient de noter d'autre part que la plus grande partie de cette hausse est déjà acquise *au mois de mars* (31 à 32 %). Après une montée en flèche, jusqu'à fin janvier, puis un arrêt et une nouvelle hausse, les deux indices marquent à partir du mois de mars une tendance à plafonner — l'indice des 45 articles autour de 530, l'indice de 126 articles autour de 550.

En quelques mois, la hausse subie par les prix de gros est supérieure à celle qui est enregistrée par les indices depuis le minimum atteint en juillet 1935 jusqu'à la veille de la dévaluation. L'indice des 45 articles progresse en effet de juillet 1935 à septembre 1936 de 334 à 407 soit de 21,8 %, tandis qu'une hausse légèrement supérieure est déjà enregistrée par cet indice *en trois mois*, de septembre à décembre 1936 (407 à 499, soit 22,6 %).

De juillet 1935 à septembre 1936, l'indice pondéré subit une hausse plus accentuée (322 à 420 soit 30,4 %). Mais la hausse du même indice *en cinq mois*, de septembre à mars 1937 est déjà légèrement plus forte (420 à 550 soit 31 %).

En définitive, depuis le fond de la baisse (juillet 1935) l'indice des 45 articles a progressé de 61 % et l'indice pondéré de 72,9 %. *On retrouve en juin 1937 le niveau des prix de gros de l'année 1930.*

\*  
\* \*

#### A. — PRODUITS AGRICOLES ET ALIMENTAIRES

Cet indice est une subdivision de l'indice pondéré des 126 articles, qui donne les variations moyennes des prix de 39 produits agricoles, 24 produits d'ori-

gine végétale, 15 produits d'origine animale (coefficients de pondération : 4.645 sur 10.000).

|                  | Sept. | Oct. | Nov. | Déc. | Janv. | Fév. | Mars | Avril | Mai | Juin |
|------------------|-------|------|------|------|-------|------|------|-------|-----|------|
| nd. des 39 pro-  |       |      |      |      |       |      |      |       |     |      |
| duits .....      | 449   | 487  | 500  | 522  | 532   | 516  | 528  | 522   | 520 | 532  |
| rod. orig. végé- |       |      |      |      |       |      |      |       |     |      |
| tale (24) .....  | 465   | 505  | 517  | 526  | 534   | 520  | 526  | 529   | 525 | 532  |
| rod. orig. ani-  |       |      |      |      |       |      |      |       |     |      |
| male (15) ....   | 421   | 457  | 473  | 516  | 528   | 509  | 531  | 510   | 511 | 532  |

Les prix de gros des produits *agricoles* ont, relativement beaucoup *moins monté*, que l'ensemble des prix de gros au cours de la période envisagée.

L'indice spécial des produits agricoles passe de 449 en septembre à 532 en juin, soit seulement une hausse de 18,4 %.

Les produits *végétaux* ont, au cours de ces neuf mois, subi une hausse plus faible que les produits d'origine animale, 14,4 % contre 26,3 %.

De même, au contraire de ce qui s'est produit pour l'ensemble des prix de gros, les prix des produits agricoles ont moins monté durant la période que nous étudions que de juillet 1935 à la veille de la dévaluation.

Nous avons déjà noté l'ampleur de la hausse qu'ont subie les prix agricoles au cours de la période antérieure. Depuis le point le plus bas jusqu'en septembre 1936, l'indice des 39 produits progresse de 53,7 % l'indice des produits végétaux de 75,4 % et celui des produits animaux de 24,9 %.

Remarquons aussi que la hausse enregistrée par ces trois indices en juin 1937, étant déjà *acquise en janvier* 1937. Les deux courbes, produits animaux et

produits végétaux, après une hausse brusque, tendent à se rejoindre en janvier 1937, marquent ensuite quelques dents de scie, et aboutissent en juin 1937 exactement au même point (532).

Le calcul effectué pour l'indice des 20 denrées alimentaires, subdivision de l'indice non pondéré des 45 articles, donne un pourcentage de hausse à peu près équivalent : 18,7 %. L'indice des aliments végétaux donne une hausse moins forte, 10,40 % (indice des 24 articles pondéré : 14,4 %). L'indice non pondéré des produits animaux monte moins que l'indice pondéré (23,5 % contre 26,3 %). Ces particularités sont dues, au fait que les deux indices englobent des produits différents ou les mêmes produits mais avec des coefficients de pondération différents. Il convient de noter par exemple que l'indice pondéré des produits végétaux est influencé par les prix du sucre, du café et du cacao, alors que ces marchandises constituent une subdivision particulière de l'indice des 45 articles, dont l'indice spécial enregistre de septembre 1936 à juin 1937 une hausse de 30,6 %.

\*  
\* \*

## B. — PRIX DE GROS DES PRODUITS INDUSTRIELS

Indice des 87 produits industriels, subdivision de l'indice général des 126 articles (coefficients de pondération, 5.355 sur 10.000).

### *Produits Industriels*

Indice des 87 produits

| Sept. | Oct. | Nov. | Déc. | Janv. | Fév. | Mars | Avril | Mai | Juin |
|-------|------|------|------|-------|------|------|-------|-----|------|
| 396   | 457  | 484  | 516  | 541   | 548  | 570  | 577   | 576 | 579  |

L'évolution de cet indice est caractérisée par une montée extrêmement forte et très rapide.

De septembre 1936 à juin 1937 les produits industriels haussent de 46,2 %. La hausse se poursuit rapidement jusqu'au mois d'avril ; les indices marquent par contre un temps d'arrêt dans les deux mois suivants.

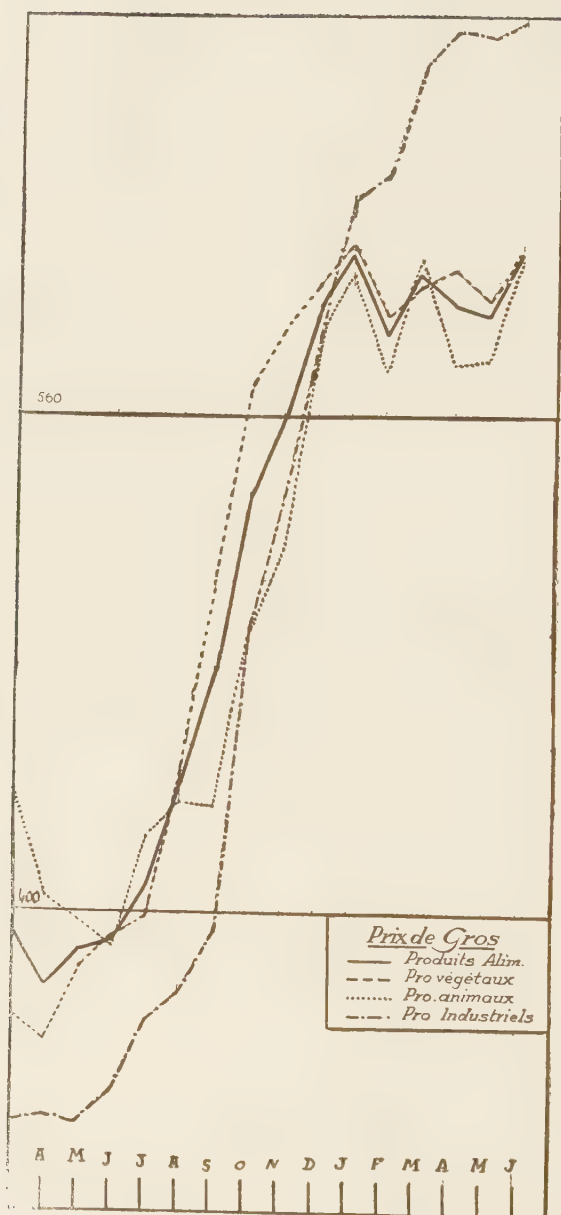
L'évolution de l'indice des produits industriels est surtout remarquable lorsqu'on la compare à celle de l'indice des produits agricoles : d'une part, la hausse est beaucoup plus accentuée, d'autre part, la montée des prix agricoles se ralentit bien avant celui des prix industriels <sup>(4)</sup>.

Au contraire, nous avons vu, que, durant la période précédente, les prix des produits industriels avaient marqué une certaine résistance à la hausse, tout au moins jusqu'au mois de juin 1936, alors que les produits agricoles avaient marqué une avance considérable. Malgré leur montée rapide depuis septembre, les prix des produits industriels, n'arrivent pas cependant à atteindre, le pourcentage de hausse, enregistré par l'indice des produits agricoles depuis le fond de la baisse.

|                         | de juillet 1935  | de juillet 1935 |
|-------------------------|------------------|-----------------|
| Hausses                 | à septembre 1936 | à juin 1937     |
| Produits industriels .. | 14,1 %           | 66,8 %          |
| Produits agricoles ..   | 53,7 %           | 82,2 %          |

Toutefois, la courbe des produits industriels, qui depuis janvier 1936, se tenait au-dessous de la courbe des produits agricoles, coupe cette dernière en décembre 1936-janvier 1937. La disparité entre les deux

(4) Les renseignements fournis par l'indice pondéré sont généralement confirmés par l'étude de l'indice des 45 articles.



grandes subdivision de l'indice des prix de gros, joue dès lors au profit des produits industriels.

|                                | Septembre 1936 | Juin 1937 |
|--------------------------------|----------------|-----------|
| Indice produits agricoles .... | 449            | 532       |
| Indice produits industriels .. | 396            | 579       |

\*  
\* \*

### *Subdivisions de l'indice des produits industriels.*

Le graphique N° 4 permet de suivre l'évolution des prix des principaux groupes de produits qui constituent l'indice des 87 articles.

La tendance marquée par ces divers indices partiels est la même, mais les prix de ces produits se retrouvent en juin 1937 à des niveaux extrêmement différents, non seulement parce que leurs points de départ étaient déjà en septembre 1936, différents, mais encore parce que les hausses qu'ils subissent sont inégales.

|                                 | Sept. 36 | Juin 37 | % sept. 1936<br>Juin 37 |
|---------------------------------|----------|---------|-------------------------|
| Indice général, 87 produits ..  | 396      | 579     | 46,2                    |
| Minéraux et métaux (17) ....    | 424      | 628     | 48,1                    |
| Textiles (19) .....             | 370      | 568     | 53,7                    |
| Cuir et peaux (14) .....        | 257      | 435     | 69,2                    |
| Produits chimiques (25) .....   | 454      | 550     | 20,7                    |
| Caoutchouc (2) .....            | 70       | 116     | 65,7                    |
| Papiers (2) .....               | 453      | 570     | 25,8                    |
| Bois (2) .....                  | 511      | 676     | 32,2                    |
| Ciments, briques, verres (6) .. | 558      | 752     | 37,9                    |

Seul l'indice partiel des minéraux et métaux hausse d'une façon ininterrompue jusqu'en juin 1937. Tous les autres atteignent leur niveau de juin, après soit un palier, ou quelques dents de scie, ou même après

une phase de baisse assez profonde. Le niveau maximum ou un point proche de ce maximum est atteint par les produits textiles, en janvier, par les produits chimiques, en janvier également, par les bois, en mars par les ciments briques et verres en avril, par le papier en mai.

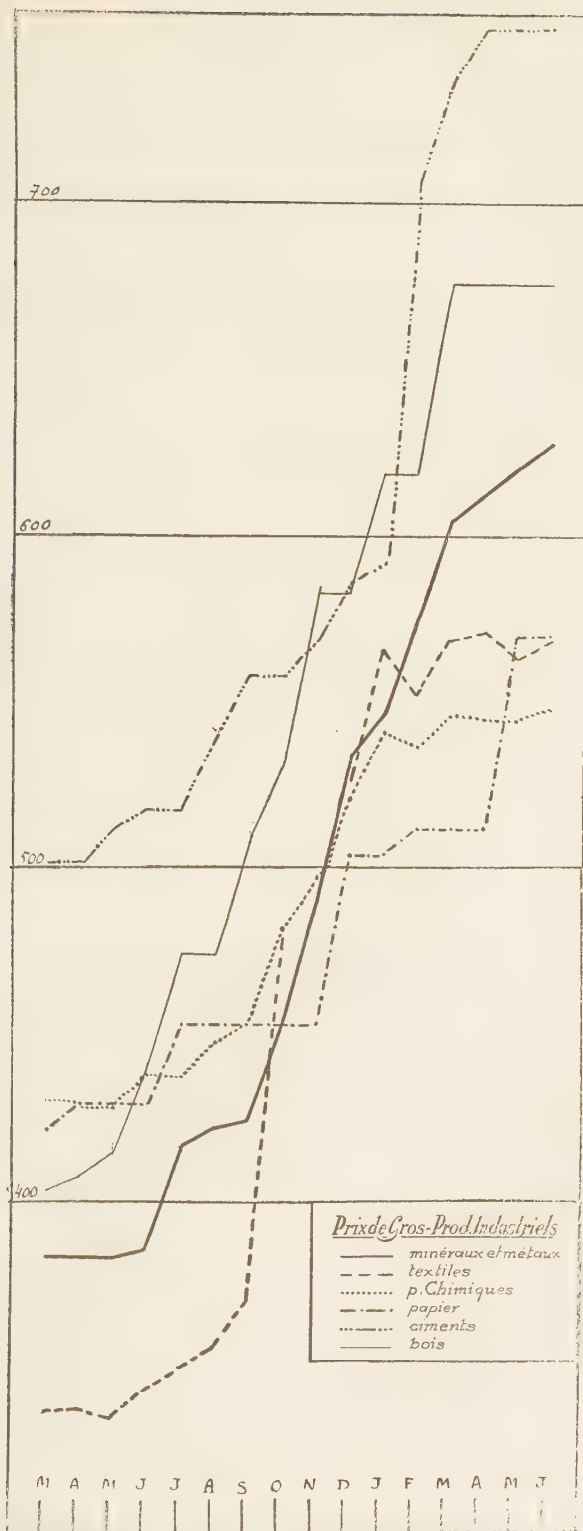
Un maximum très supérieur au niveau de juin est atteint en mars, par deux indices : celui du caoutchouc et celui des cuirs et peaux. L'indice des cuirs et peaux en mars, 479, marque par rapport à Septembre une hausse de 86,3 % très supérieure à celle enregistrée en juin 69,2 %. L'indice du caoutchouc en Mars (141), marque par rapport à septembre 1936 une hausse encore plus considérable 101,4 % (Septembre 1936-Juin 1937 65,7 %).



La plupart des subdivisions de l'indice pondéré des produits industriels : comprennent à la fois des matières premières et des produits placés à un stade de la production plus ou moins éloigné de la matière brute.

L'indice des produits textiles comprend par exemple les prix des grandes matières premières et les prix des fils et tissus, qu'elles servent à fabriquer. Dans l'indice des minéraux et métaux, le fer est représenté par le minerai, le fer marchand, la fonte, les blooms, les poutrelles...

Le pourcentage des hausses subies par ces diverses marchandises ne sont pas rigoureusement identiques, mais la dispersion, constatée dans l'évolution des produits issus d'une même matière est bien moindre que celle que l'on observe entre les hausses subies par les



marchandises différentes, mais faisant partie des mêmes groupes, et situées au même stade de la production.

Prenons par exemple, l'indice partiel des minéraux et métaux et celui des textiles (produits au stade de la matière première).

### Indice des minéraux et métaux <sup>(5)</sup>

*Hausse de  
sept. 1936 à juin 1937*

|                      |        |
|----------------------|--------|
| Indice général ..... | 48,1 % |
| Minerai de fer ..... | 20,8 % |
| Aluminium . . . . .  | 14,4 % |
| Cuivre . . . . .     | 120 %  |
| Étain . . . . .      | 93,1 % |
| Plomb . . . . .      | 76,6 % |
| Zinc . . . . .       | 100 %  |
| Nickel . . . . .     | 25,2 % |

Aussi les hausses s'échelonnent de 14 % à 120 %, c'est-à-dire dans la proportion de 1 à 9. Remarquons dès maintenant que la hausse des métaux « nationaux », fer, aluminium, nickel, est particulièrement faible, par rapport à la hausse des métaux que la France ne produit pas, ou peu, comme le cuivre, ou le zinc.

(5) L'indice spécial des minéraux et métaux, subdivision de l'indice des 45 articles, ne comprend que des matières premières (sauf la fonte), la hausse de septembre 1936 à juin 1937, ressort à 42 %.

# Indice des matières textiles (6)

*Hausse de*  
*sept. 1936 à juin 1937*

|                      |        |
|----------------------|--------|
| Indice général ..... | 53,7 % |
| Laine . . . . .      | 70 %   |
| Coton . . . . .      | 51,5 % |
| Lin . . . . .        | 108 %  |
| Chanvre . . . . .    | 6,2 %  |
| Jute . . . . .       | 72 %   |
| Soie, Cévennes ..... | 52 %   |
| Soie, Italie .....   | 69,2 % |

Cette étude nous a montré des différences sensibles dans l'évolution des prix des différentes marchandises qui concourent à former l'indice général des prix de gros.

La dispersion très forte des divers prix composant l'indice doit nous mettre en garde contre les conclusions que l'on est souvent tenté de tirer de l'évolution de l'indice général.

Les variations de l'indice, mouvement moyen, recouvrent les mouvements, d'amplitudes différentes, et quelquefois de sens différents, des prix qui servent à la calculer. Utiles pour discerner la tendance générale des prix, ils ne sauraient être utilisés, sans réserves pour mesurer leurs variations avec quelque précision.

Quels résultats pouvons-nous cependant tirer valablement de cette étude ?

Nous assistons depuis le mois de septembre 1936

(6) L'indice des textiles (subdivision de l'indice non pondéré des 45 articles, qui ne comprend que les principales matières premières, les 6 produits du tableau ci-dessus donne une hausse de 60 %.

jusqu'au mois de juin 1937 à une hausse considérable des prix de gros, hausse qui est loin d'être égale pour les divers groupes de produits que nous avons envisagés séparément. Elle atteint, beaucoup moins les produits agricoles et d'une façon générale les produits nationaux, très fortement au contraire les produits industriels, et la plupart des grandes matières premières.

Cette hausse des prix de gros était inévitable, elle était attendue aussi bien par les partisans que par les adversaires de l'opération monétaire. Les partisans de la dévaluation attendaient d'une certaine hausse des prix de gros le rétablissement de l'équilibre interne des prix. Cette hausse devait rester faible toutefois, pour ne pas rompre l'équilibre entre les prix or français et les prix mondiaux. Les adversaires prévoyaient au contraire une hausse des prix proportionnelle à la dépréciation du franc.

A vrai dire, à première vue, la hausse a été plus forte que ne l'escomptaient les partisans de la dévaluation. A-t-elle correspondu exactement à la dépréciation de la monnaie ?

Nous avons vu que la nouvelle teneur en or du franc devait être comprise entre 43 et 49 milligrammes, valeur correspondant à des taux de dévaluation extrême de 25,19 % et 34,35 %.

La hausse des prix qui correspond mathématiquement aux taux extrêmes de dépréciation ci-dessus est, non pas comme on le croit trop souvent 25,19 % ou 34,35 %, mais au minimum de 33,6 % et au maximum de 52,3 % (7).

(7) Une marchandise dont la valeur est supposée égale à 1 fr. de

En juin 1937, le taux de dépréciation du franc est voisin du maximum (valeur du Dollar, 22,46, moyenne de juin, valeur maxima 22,94). Or, au mois de juin, si les prix de certains produits ou groupes de produits ont dépassé dans leur mouvement ascendant ce pourcentage extrême de 52 %, la hausse de l'indice général est restée moins forte. A s'en tenir par conséquent aux résultats fournis par les indices généraux, les craintes des adversaires de la dévaluation ne semblent pas fondées. Il reste d'ailleurs à rechercher, dans quelle mesure la hausse des indices est imputable à la dévaluation du franc.

## SECTION II

### LES PRIX DE DETAIL

La Statistique générale de la France publie deux indices des prix de détail.

Le premier est la moyenne arithmétique pondérée des prix des 13 articles, les coefficients de pondération correspondant approximativement aux consommations annuelles d'une famille ouvrière de quatre

1928, ou 65,5 milligrammes d'or, vaut avec un franc dévalué ou égal à 43 milligrammes:  $65,5 \frac{43}{523} = 1 \text{ fr. } 523$

soit une hausse de 52,3 %.

Le même calcul effectué pour le franc à 49 mmg. donne :

$$\frac{65,5}{49} = 1 \text{ fr. } 336, \text{ soit une hausse de } 33,6 \text{ \%}.$$

La formule suivante permet de calculer la hausse des prix connaissant le pourcentage de dévaluation

$$\% \text{ des prix} = \frac{100 \times \% \text{ de dévaluation}}{100 - \% \text{ de dévaluation}}$$

personnes. A Paris, les prix sont relevés directement par les agents du service de la S. G. F., les prix pratiqués en province sont connus par les réponses des maires des villes de plus de 10.000 habitants, aux questionnaires qui leur sont adressés par les Services Statistiques. Les articles incorporés ne comprennent en dehors des 11 denrées alimentaires courantes que deux autres produits : le pétrole et l'alcool à brûler. L'indice est calculé mensuellement pour Paris, et tous les trimestres pour les autres villes <sup>(8)</sup>.

Depuis 1928, la Statistique générale de la France, calcule un indice moyen des prix de détail, comprenant 34 articles <sup>(8)</sup> : 29 denrées alimentaires, 4 articles de chauffage ou d'éclairage (charbon, pétrole, gaz et électricité) et le savon. (Indice mensuel pour Paris, trimestriel pour les autres villes.)

Le tableau suivant donne les indices correspondant à chaque mois de septembre 1936 à juin 1937, ainsi que les hausses en pourcentage par rapport à l'indice de septembre 1936.

|                     | Sept. | Oct. | Nov. | Déc. | Janv. | Fév. | Mars | Avril | Mai  | Juin |
|---------------------|-------|------|------|------|-------|------|------|-------|------|------|
| Paris 34 articles.. | 494   | 515  | 534  | 550  | 567   | 577  | 576  | 580   | 586  | 591  |
| Hausses en % ..     | 0     | 4,2  | 8,1  | 11,3 | 14,7  | 16,6 | 16,6 | 17,4  | 18,6 | 19,8 |

Après une hausse relativement plus rapide au début, jusqu'au mois de février, l'indice se trouve au mois de juin à un niveau supérieur d'environ 20 % à celui de septembre. La hausse enregistrée par les prix de détail est moindre que celle des prix de gros. Par conséquent, si l'on s'en tient aux résultats fournis par les indices officiels, on constate une tendance très réelle

(8) Voir la liste de ces produits et les coefficients de pondération dans les Bulletins trimestriels de la S.G.F.

au rétablissement de l'équilibre entre les prix de gros et les prix de détail.

L'indice des 13 articles de détail donne une hausse un peu moins forte, de septembre à juin, 19,2 %.

Le graphique n° 5 représente l'évolution des deux indices. La courbe des 13 articles part en septembre d'un niveau plus bas mais rejoint la courbe des 34 articles en février, et ces deux courbes se confondent jusqu'en mai, puis de mai à juin présentent une discordance marquée par suite d'une baisse de l'indice des 13 articles.

Quelle valeur pouvons-nous attacher aux indications fournies par ces indices ?

La multiplicité des articles, la variété infinie des qualités, les écarts de prix pour un même article, d'une ville à une autre et même d'un magasin à un autre, rendent extrêmement difficile, la recherche des éléments dont le groupement doit servir à construire un indice des prix de détail. A cet égard les deux indices officiels dont nous disposons sont particulièrement défectueux. L'un comme l'autre n'englobe en somme que des denrées alimentaires ; on peut négliger en effet les quelques autres produits dont l'indice des prix de détail enregistre les variations non seulement parce qu'ils ne sont guère représentatifs du commerce de détail, mais aussi parce que leur pondération est infime par rapport à l'ensemble (pour l'indice des 34 articles - 7 sur 67). Enfin, certains prix (gaz, électricité) sont taxés par l'autorité publique.

Les indices en question ne méritent donc pas leur nom d'indices des prix de détail, ils ne sont au fond que des indices, passables, du coût de la vie, tant par le choix des articles que par leur mode de pondération.

Il faut donc se garder de tirer des conclusions absolues de la comparaison des prix de gros et des prix de détail. Les variations de ceux-ci sont commandées presque exclusivement par les mouvements des prix des produits agricoles, tandis que l'indice des prix de gros est influencé pour moitié par les prix des produits industriels, qui, c'est le cas en particulier pour la période que nous étudions, peuvent évoluer d'une façon différente.

Dès lors, le fait que, au cours de la période envisagée, les prix de détail ont moins monté que les prix de gros, ne permet pas de conclure favorablement quant au rétablissement de l'équilibre intérieur des prix, puisque nous savons déjà que les prix des produits agricoles ont depuis septembre beaucoup moins monté que les prix des produits industriels.

Toutefois, ce qu'on peut faire à la rigueur, c'est comparer le mouvement des prix de détail ou mieux, de l'indice spécial des 29 denrées alimentaires, au mouvement des prix de gros des produits agricoles.

|                      | Sept. | Oct. | Nov. | Déc. | Janv. | Fév. | Mars | Avril | Mai | Ju |
|----------------------|-------|------|------|------|-------|------|------|-------|-----|----|
| Prix de gros (39)    | 449   | 487  | 500  | 522  | 532   | 516  | 528  | 522   | 520 | 5  |
| Prix de dét. (29) .. | 495   | 516  | 584  | 550  | 568   | 577  | 576  | 580   | 588 | 5  |

Le résultat de cette comparaison est loin d'être satisfaisant, puisque, dans la période envisagée, les prix de détail haussent un peu plus que les prix de gros (18,9 % contre 18,4 %).

\*  
\*\*

La nécessité s'est fait sentir en France de posséder des indices des prix de gros et des prix de détail, qui permettent de comparer l'évolution de ces deux catégories de prix.

En 1931, fut réunie une commission chargée d'examiner les possibilités d'établir des prix de gros et des prix de détail portant sur les mêmes articles. On fit appel à des spécialistes, fabricants et commerçants, car pour la grande majorité des prix de gros des produits vendus au détail, il n'existe pas de cote publique et les prix, connus des seuls initiés, sont susceptibles de varier dans des proportions assez grandes, non pas seulement par suite des changements du prix de revient, mais encore d'après l'importance des commandes, le crédit du client, etc...

Cette commission se subdivisa en sous-commissions qui se partageaient la tâche : alimentation, chauffage et éclairage, habillement, ménage. Après quelques mois, la commission dut constater que, à l'exclusion des commerces d'alimentation, les résultats obtenus étaient insuffisants pour répondre à l'objet en vue duquel elle avait été constituée. L'étude de la comparaison des prix de gros et des prix de détail, fut ainsi limitée aux denrées alimentaires sur le marché parisien. Toutefois, la commission émit le vœu que, tout en abandonnant l'idée de calculer les prix de gros, on s'efforçât d'établir un relevé périodique des prix de détail existants. De cette façon sont calculés pour le groupe « Habillement » et « articles de ménage » des indices mensuels pondérés, sur la base de 100 en 1930 <sup>(9)</sup>.

Les indices en question sont publiés dans les bulletins de la Statistique générale de la France, mais,

(9) Voir les Bulletins trimestriels de la S.G.F. avril-juin 1932, p. 377, et juillet-septembre, p. 556.

Les prix de gros ne sont pas des prix à la production, mais des prix à l'arrivée chez le détaillant (frais de transport et taxes diverses compris).

sous toutes réserves. Les services statistiques ne veulent pas assumer la responsabilité des chiffres qui leur sont fournis par les commissions. Leur rôle se borne à calculer des indices, au moyen des prix qui leur sont communiqués.

\*  
\* \*

## A. — PRODUITS ALIMENTAIRES

La liste des denrées entrant dans la composition de l'indice des prix de détail, comprend 67 articles, répartis en 9 catégories (boucherie, volaille, poissons, légumes et fruits, boissons, épicerie, crèmerie, charcuterie).

Les prix de ces marchandises sont fournis par le « Comité technique de l'alimentation » — et les prix de gros par l' « Union des syndicats de l'alimentation en gros ».

### *Indices des denrées alimentaires* (moins légumes et fruits) <sup>(10)</sup>

|              | Sept. | Oct. | Nov. | Déc. | Janv. | Fév. | Mars | Avril | Mai  | Ju |
|--------------|-------|------|------|------|-------|------|------|-------|------|----|
| Gros .....   | 78.9  | 83.7 | 87.0 | 89.7 | 92.4  | 94.9 | 94.5 | 94.5  | 90.3 | 9  |
| Détail ..... | 77.1  | 80.4 | 83.8 | 85.3 | 88.2  | 91.2 | 91.1 | 91.4  | 91.3 | 9  |

De Septembre à Juin, les deux indices suivent une évolution à peu près identique — la hausse des prix de gros ressort à 20,1 % et celle des prix de détail à 19,5 %.

Ces renseignements confirment les résultats que

(10) L'indice spécial des légumes et fruits est trop sensible aux variations saisonnières.

nous avons déjà tirés de l'étude des indices officiels de la Statistique générale de la France, quant au mouvement des prix, à l'amplitude de la hausse, et à l'évolution similaire des prix de gros et des prix de détail <sup>(11)</sup>.

## B. — HABILLEMENT ET LINGERIE

### ARTICLES DE MÉNAGE

|                   | Sept. | Oct. | Nov. | Déc. | Janv. | Fév. | Mars | Avril | Mai  | Juin |
|-------------------|-------|------|------|------|-------|------|------|-------|------|------|
| habillement (17). | 61.2  | 63.8 | 69.8 | 77.2 | 77.2  | 86.3 | 87.7 | 93.7  | 93.7 | 93.7 |
| ménage (10) ....  | 72.0  | 73.4 | 74.9 | 87.2 | 89.0  | 95.2 | 96.4 | 96.7  | 96.7 | 96.7 |

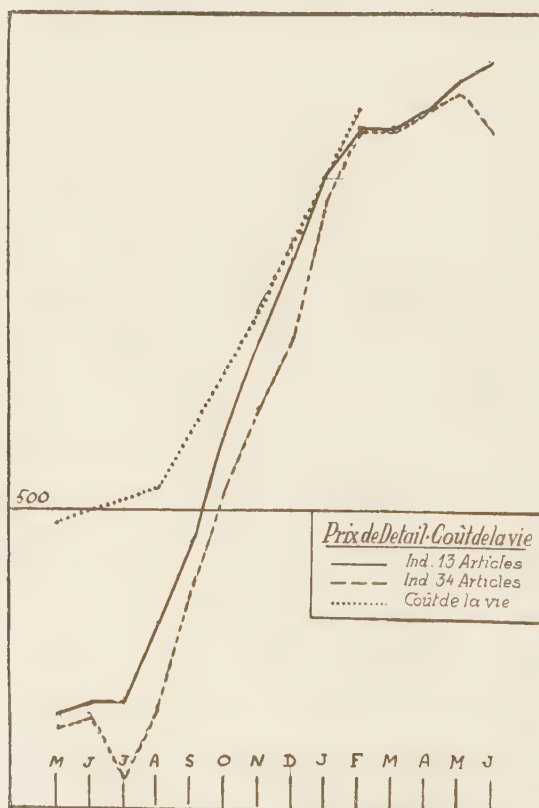
La hausse marquée par ces deux groupes de produits est beaucoup plus forte que celle que subissent les prix de détail des denrées alimentaires : 34,3 % pour les articles de ménage et 53,8 % pour les articles d'habillement et de lingerie.

Sans vouloir attacher trop d'importance à ces indices, dont le contrôle échappe aux statisticiens officiels, l'étude que nous venons de faire confirme ce que nous disions plus haut : on ne peut tirer de conclusions valables de la comparaison des prix de gros et des prix de détail, puisque l'indice officiel des prix de détail n'est qu'un indice des denrées alimentaires. Nous ne possédons pas d'indice général des prix de détail satisfaisant ; on peut raisonnablement penser, toutefois, que la hausse des prix de détail, sans être peut-être aussi forte que celle des prix de gros, a tout

(11) Les concordances ne sont pas spéciales à l'époque que nous étudions ; voir « Le mouvement des prix de gros depuis la stabilisation du franc ». *Op. cit.* pp. 67 et s.

de même été très importante, certainement, en tout cas supérieure à 20 % (hausse des denrées alimentaires).

On ne peut certes rien tirer d'utile de la comparaison de l'indice des 10 articles de ménage avec les indices généraux des prix de gros, ou l'une quelconque de leurs subdivisions. Il n'en est pas de même, toutefois pour l'indice des 17 articles « Habillement et lingerie », dont la comparaison avec l'indice des prix de gros du textile, qui comprend les prix des matières premières et des produits semi-ouvrés qui en dérivent, peut à notre avis, fournir une indication intéressante.



Nous rappelons que l'indice des produits textiles subdivision de l'indice pondéré des 126 articles, a haussé de septembre 1936 à juin 1937 de 53,7 %. L'indice des prix de détail de l'habillement a monté de 53,1 % pendant le même temps. Nous n'entendons certes pas en déduire que la hausse des prix de détail a été *en général* aussi forte que celle des prix de gros ; nous ne pouvons même pas tirer de la comparaison de ces indices ci-dessus, provenant de sources différentes, et certainement de valeurs inégales, des conclusions absolues, même pour les catégories de produits que ces indices englobent. Il est permis de penser, cependant, que la tendance à l'équilibre entre prix de gros et prix de détail ne s'est guère manifestée durant cette période.

### SECTION III

#### INDICES DU COUT DE LA VIE

Des commissions régionales et locales d'études relatives au coût de la vie sont chargées de déterminer les indices de la dépense d'une famille ouvrière de quatre personnes. Les indices régionaux établis sur la base 100 en 1914, d'après des budgets types variables suivant les régions, n'ont pu donner tous les résultats qu'on pouvait en attendre. Les Commissions ont été invitées, par suite, en 1932, à entreprendre le calcul d'un nouvel indice (période de base 1930) fondé sur un budget type uniformisé.

Les dépenses du budget type uniforme se répartissent en cinq grandes catégories dans les proportions

suivantes : alimentation 60 %, chauffage et éclairage 5 %, logement 10 %, habillement 15 %, dépenses diverses 10 %. Les indices ne permettent de suivre que d'une façon discontinue, l'évolution du coût de la vie. L'ancien indice était calculé trimestriellement et le nouveau devait être établi deux fois par an (mai et novembre), les commissions étant toutefois autorisées à effectuer les calculs en février et août <sup>(12)</sup>. Les indices sont établis, deux, ou éventuellement quatre fois par an, d'après les moyennes des prix constatés pendant les premières quinzaines des mois de mai et novembre (et de février et août).

Nous ne disposons donc pas, par conséquent, d'indices qui recouvrent exactement notre période.

*Indices de la dépense d'une famille ouvrière  
de 4 personnes*

a) ancien indice — base 1914.

|                            | 4 <sup>e</sup> trim. | 1 <sup>er</sup> trim. | 2 <sup>e</sup> trim. |
|----------------------------|----------------------|-----------------------|----------------------|
| (Indice Général) . . . . . | 540                  | 581                   | 606                  |

L'indice hausse de novembre 1936 à mai 1937 de 12,2 %.

b) Nouvel indice : base 100 en 1930.

|                   | Nov. 36 | Fév. 37 | Mai 37 | Nov. 36 | Fév. 37 | Mai 37 |
|-------------------|---------|---------|--------|---------|---------|--------|
| Ind. gén. . . . . | 91.1    | 96.5    | 99.4   | 91.9    | 98.5    | 102.2  |
| Alim. . . . .     | 53.1    | 56.1    | 57.9   | 54.2    | 59.4    | 60.4   |

(12) Les commissions ont été invitées, en janvier 1937, à procéder d'une façon régulière à ces deux révisions supplémentaires. La plupart des commissions ont fourni un indice en février 1937.

|                             | <i>France</i> | <i>Seine</i> |
|-----------------------------|---------------|--------------|
| Hausse indice général..     | 9,11 %        | 11,2 %       |
| Hausse alimentation . . . . | 9 %           | 11,4 %       |

Les hausses enregistrées de novembre 1936 à mai 1937, par les divers indices du coût de la vie, sont par conséquent légères.

Il faut tenir compte cependant des faits suivants :

— l'indice est encore fortement influencé par les prix des denrées alimentaires.

— il est influencé dans une certaine mesure par la stabilité des loyers à la suite des décrets-lois de 1935.

— une certaine hausse a dû se manifester de septembre à novembre 1936 — dont nous ne pouvons tenir compte ici. — Le seul indice pour lequel nous possédons les chiffres correspondant à août 1936, l'ancien indice qui est encore calculé à Paris, donne pour le troisième trimestre de 1936 : 504. Ainsi d'août à novembre 1936, la hausse de cet indice ressort déjà à 7 %.

L'indice du coût de la vie en mai 1937 est très près de son niveau de base en 1930 (indice général moyen 99,4)) L'indice de l'alimentation reste un peu en arrière, cependant. Mais dans le département de la Seine, les deux indices en question se trouvent légèrement au-dessus du niveau de 1930, ainsi d'ailleurs que dans un certain nombre d'autres départements.

\*  
\*\*

En résumé, l'évolution respective des différents groupes de prix est à s'en tenir aux indications des indices dont nous disposons, favorable au rétablissement de l'équilibre intérieur des prix.

Aucun groupe n'est resté stable, tous ont subi une certaine hausse, mais dans des proportions différentes, les prix de gros ont monté plus que les prix de détail et les prix de détail plus que le coût de la vie. Mais, nous sommes obligés de faire d'expresses réserves, sur ces indications. L'évolution des indices calculés par les Services Statistiques donne une image déformée de l'évolution réelle.

Rien ne permet sans doute de penser que l'évolution interne des prix a été aussi défavorable que ne le prédisaient les adversaires de la dévaluation. Il n'est pas moins certain, d'autre part, que cette évolution même déformée dans un sens favorable par les indices ne correspond pas entièrement aux attentes des partisans de l'expérience monétaire.

## CHAPITRE II

### PRIX FRANÇAIS ET PRIX ETRANGERS

#### I. - LES CHANGES DE SEPTEMBRE 1936 A JUIN 1937

Le fonds de stabilisation des changes, créé par la loi monétaire, a cherché au début à défendre un cours situé à peu près à égale distance entre les deux limites extrêmes fixées par la loi monétaire à la dépréciation du franc.

Les fluctuations du franc restent pendant un certain temps contenues dans des limites très étroites; l'écart entre le franc et la Livre Sterling sur la base du cours moyen d'octobre est nul jusqu'en février 1937; la valeur de la Livre se maintient autour de 105 francs 15.

Les écarts franc-dollar restent aussi très minimes jusqu'en février; en pourcentages, par rapport au cours moyen d'octobre, ils demeurent compris entre — 0,2 % et + 0,2 %.

A partir du mois de mars, le franc s'affaiblit graduellement par rapport aux devises étrangères, non seulement par rapport à la Livre et au Dollar, mais aussi par rapport aux monnaies dévaluées en octobre 1936.

|                   | Fév.  | Mars  | Avril | Mai   | Juin  |
|-------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Dollar .....      | 0     | + 1.2 | + 3.7 | + 6.2 | + 4.6 |
| Livre sterling .. | 0     | + 1.0 | + 4.0 | + 5.0 | + 5.4 |
| Franc Suisse .... | — 0.7 | + 0.4 | + 2.9 | + 3.5 | + 4.1 |
| Florin .....      | + 2.2 | + 3.4 | + 6.0 | + 6.8 | + 7.4 |
| Franc Belge ....  | + 0.2 | + 1.2 | + 3.8 | + 4.3 | + 4.8 |

En tout cas, les changes n'ont pas évolué de façon à aggraver dans un sens défavorable à la France, les relations entre les prix français et les prix étrangers. Au contraire, la baisse du change français n'a pu qu'agir dans un sens favorable à la France sur l'écart qui existait entre les prix intérieurs et les prix mondiaux.

## II. - LES PRIX

### A. — PRODUITS NATIONAUX ET PRODUITS IMPORTÉS

La Statistique générale de la France distingue depuis 1926 parmi les 45 articles qui constituent l'indice des prix de gros, un groupe de produits d'origine nationale (19 articles) et un groupe de produits d'origine étrangère (16 articles) ; elle calcule pour chacun de ces groupes, un indice particulier.

La liste des produits d'origine étrangère comprend des marchandises que la France ne produit pas, ou dont elle importe la majeure partie (coton, laine, caoutchouc, pétrole), mais il importe de remarquer que les biens compris dans l'autre groupe ne sont pas très représentatifs des produits nationaux.

L'évolution de ces deux indices est souvent utili-

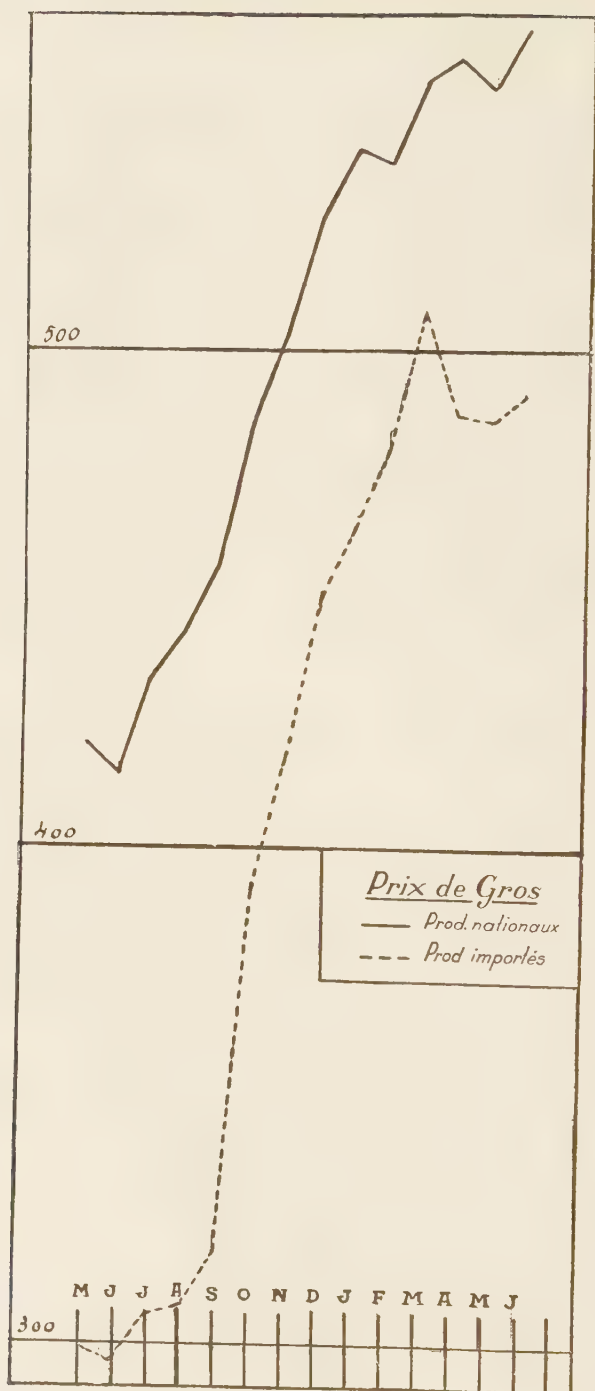
sée pour apprécier les disparités entre prix intérieurs et prix extérieurs. Toutefois, les Services de la Statistique générale de la France mettent en garde les usagers des statistiques, contre les conclusions que l'on pourrait être parfois tenté de tirer de la comparaison de ces deux indices. Si les deux indices peuvent en effet fournir des indications intéressantes lorsqu'on examine l'allure de leurs mouvements pendant une certaine période de temps, ils ne peuvent répondre d'une manière précise à la question « *d'ailleurs assez vague* » de la comparaison des prix intérieurs et des prix extérieurs (1).

Le graphique n° 6 retrace l'évolution de ces deux indices jusqu'en juin 1936.

|                | Sept. | Oct. | Nov. | Déc. | Janv. | Fév. | Mars | Avril | Mai | Jun |
|----------------|-------|------|------|------|-------|------|------|-------|-----|-----|
| od. nationaux  | —     | —    | —    | —    | —     | —    | —    | —     | —   | —   |
| 29) .....      | 457   | 486  | 504  | 527  | 540   | 538  | 554  | 558   | 552 | 564 |
| roduits impor- |       |      |      |      |       |      |      |       |     |     |
| és (16) .....  | 319   | 391  | 418  | 450  | 464   | 480  | 507  | 487   | 486 | 491 |

Les deux indices enregistrent des hausses très inégales. L'indice des produits nationaux monte durant ces neuf mois de 107 points, soit 23,4 %, tandis que la hausse de l'indice des produits importés s'élève à 53,9 %, après avoir atteint en mars 1937 un maximum de 58,9 %. Cette divergence est particulièrement marquée durant les premiers mois : de fin septembre à fin octobre, le premier n'avance que de 6,3 %, *tandis que le second marque dans ce court laps de*

(1) Indices généraux du mouvement économique en France, *op. cit.* p. 40.



*temps, une hausse aussi forte que l'indice des produits nationaux pendant les neuf mois qui ont suivi la dévaluation (23,2 %).*

Malgré cette hausse extrêmement forte, la courbe des produits importés n'arrive pas à couper la courbe des produits nationaux.

La courbe des produits importés est restée constamment au-dessous de la courbe des produits nationaux. L'écart entre les deux indices qui était de 128 points en septembre, après avoir atteint en mars un minimum de 47 points, remonte en juin à 63, par suite de la baisse de l'indice des produits importés. A vrai dire l'indice des produits importés se trouvait au début de notre période à un niveau très bas par rapport à l'indice des produits nationaux par suite de la disparité croissante entre les deux catégories d'indices, sous l'influence de la politique économique suivie ces dernières années.

Nous ne pouvons conclure pour l'instant que le but que se proposaient les partisans de la dévaluation n'a pas été atteint. Il importe avant tout d'essayer de mesurer la disparité des prix intérieurs et extérieurs par des moyens, sinon très sûrs, du moins comportant moins d'incertitudes.

•  
\* \*

## B. — LES PRIX OR

Les indices des prix-or, indirects, de la statistique générale de la France, qui étaient jusqu'en septembre 1936 calculés sur la base du franc, sont depuis octobre calculés sur la base du Dollar, la seule des grandes monnaies, qui conserve, en fait, une parité fixe avec l'or.

|                                    | Sept. | Oct. | Nov. | Déc. | Janv. | Fév. | Mars | Avril | Mai | Jun |
|------------------------------------|-------|------|------|------|-------|------|------|-------|-----|-----|
| 45 articles .....                  | 83    | 64   | 67   | 71   | 73    | 74   | 75   | 73    | 72  | 77  |
| Grande-Bretagne<br>(Statis.) ..... | 67    | 66   | 68   | 72   | 71    | 73   | 77   | 76    | 77  | 76  |
| Etats - Unis (B. of<br>L.) .....   | 70    | 69   | 70   | 71   | 73    | 73   | 74   | 74    | 74  | 74  |

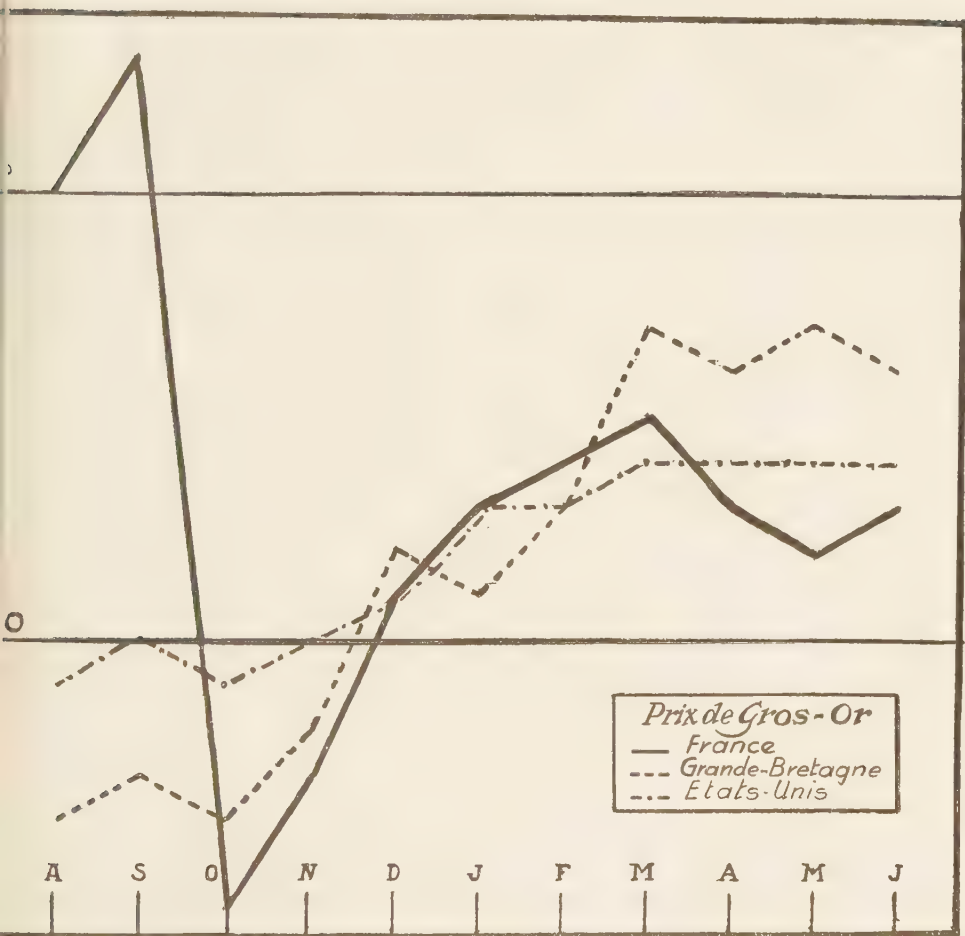
La hausse de l'indice or des prix de gros américains ressort à 7,2 % du mois d'octobre au mois de juin 1937. La hausse des prix en monnaie nationale est égale, puisque le change américain sert de base au calcul des indices or.

Les prix or britanniques haussent pendant cette période de 15,1 %, la hausse des prix en monnaie nationale ressort à 14,4 %, cette supériorité de l'indice des prix or est due au fait qu'entre les deux dates extrêmes de cette période, la Livre subit une très légère appréciation par rapport au Dollar : le cours de la Livre exprimé en dollar, passe de 4,89 en octobre à 4,93 en juin.

L'indice français enregistre de septembre à octobre une chute profonde (23 % environ), sous l'effet de l'abaissement de la teneur en or du franc, qui l'amène légèrement au-dessous du niveau des indices américain et britannique.

Le mouvement de hausse qui reprend ensuite à partir d'octobre amène notre indice à un niveau supérieur de 14 % à celui d'octobre. La hausse des prix-or français atteint son maximum *en mai* (17,2 %). Toutefois, à prendre cette période dans son ensemble, la hausse indiquée par l'indice des prix or français n'est pas plus forte que celle de l'indice anglais, ceci grâce à la baisse du change français qui porte notre

monnaie en juin 1936, très près de la limite inférieure prévue par la loi du 1<sup>er</sup> octobre.

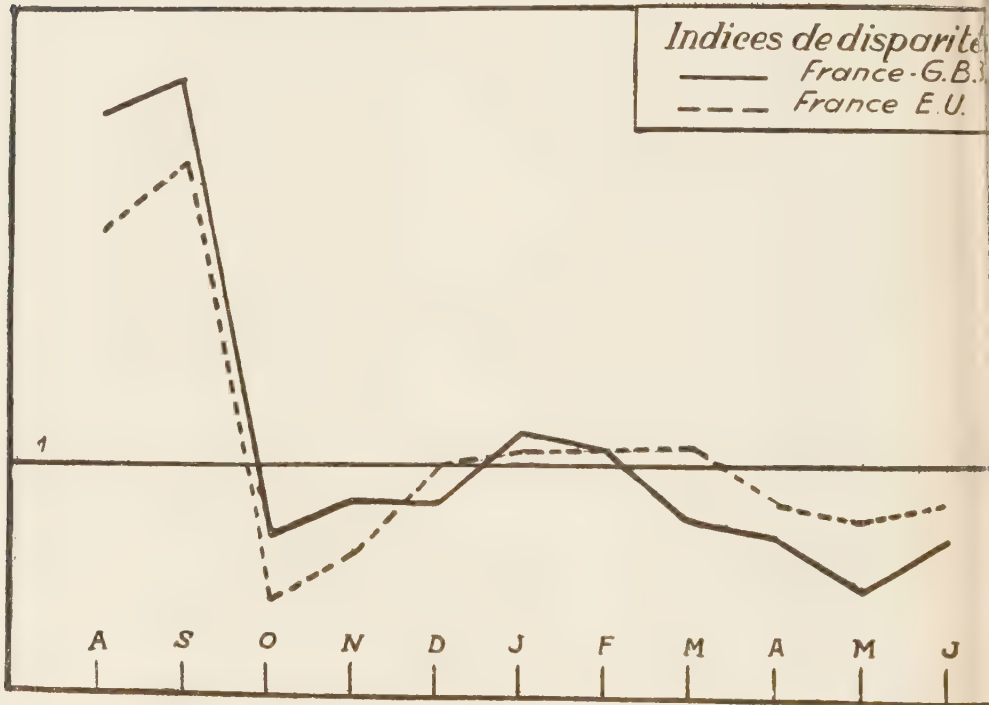


### *Prix de détail et coût de la vie*

Les mêmes remarques peuvent s'appliquer à l'évolution des indices des prix de détail et du coût de la vie.

*Prix de détail (indices or) :*

|                            | Octobre | Juin | %     |
|----------------------------|---------|------|-------|
| France S.G.F. 34 art.....  | 73      | 80   | 9,5 % |
| Roy. Uni. 600 villes.....  | 81      | 84   | 3,7 % |
| Etats-Unis 51 villes ..... | 77      | 81   | 5,2 % |



*Coût de la vie (indices or) :*

|                      | Octobre   | Juin     | %     |
|----------------------|-----------|----------|-------|
| France . . . . .     | 77 (Nov.) | 83 (Mai) | 7,8 % |
| Roy. Uni . . . . .   | 90        | 93       | 3,3 % |
| Etats-Unis . . . . . | 50,6      | 52,5     | 3,7 % |

\*  
\* \*

### C. — LES INDICES DE DISPARITÉ

L'étude de ces indices permet de comparer plus facilement l'évolution respective des prix-or dans différents pays.

|                                | Sept. | Oct. | Nov. | Déc. | Janv. | Fév. | Mars | Avril | Mai | Juin |
|--------------------------------|-------|------|------|------|-------|------|------|-------|-----|------|
| France - Grande-Bretagne ..... | 123   | 96   | 98   | 98   | 102   | 101  | 97   | 96    | 93  | 96   |
| France - Etats-Unis .....      | 118   | 92   | 95   | 100  | 101   | 101  | 101  | 98    | 97  | 98   |

L'indice qui se tenait jusqu'en septembre, très au-dessus du niveau de base, subit une chute brusque à la suite de la dévaluation et la disparité joue alors en faveur de la France.

Il convient de remarquer que la marge favorable à la France est, dès le mois d'octobre, extrêmement faible non seulement parce que la hausse importante des prix de septembre à octobre en a absorbé une partie mais encore parce que le taux de dévaluation choisi est faible.

A partir d'octobre, l'indice tend à se rapprocher rapidement du niveau 100, qui est atteint en décembre-janvier et la disparité joue dans une mesure faible sans doute au détriment de notre pays, jusqu'en mars 1937. Bien que les prix soient, en général, dans le monde orientés à la hausse, les prix français sont les seuls à subir une avance aussi considérable.

Depuis mars, l'indice évolue de nouveau au-dessous de la ligne de base : d'une part, la montée des prix français marque un temps d'arrêt (de même que partout ailleurs) et d'autre part, les dirigeants du fonds

d'égalisation des changes laissent glisser le franc, jusqu'aux approches du taux extrême de dévaluation.

#### D. — COMPARAISON DE GROUPES DE PRIX

S'il est déjà très difficile de tirer de l'étude des indices statistiques des conclusions valables pour un pays, il doit être encore plus hasardeux de vouloir tirer des enseignements utiles de la comparaison d'indices établis dans des pays différents suivant des méthodes diverses. Il nous a paru intéressant cependant de présenter cette comparaison entre deux indices qui par exception, sont établis sur des bases identiques : l'ancien indice de Sauerbeck continués par le Statist et l'indice français des 45 articles. L'identité des méthodes mises en œuvre et la répartition des marchandises en groupes similaires, permettent d'étendre cette comparaison aux subdivisions des indices.

Nous n'avons pas cru devoir reproduire ici tous les nombres-indices, mais simplement des pourcentages de hausses par rapport à septembre 1936, en mars et en juin 1937.

|                        | Mars                   |      | Juin                   |      |
|------------------------|------------------------|------|------------------------|------|
|                        | <i>Statist. S.G.F.</i> |      | <i>Statist. S.G.F.</i> |      |
| Indice général . . .   | 18,6                   | 31,9 | 15,7                   | 32,1 |
| Denrées agricoles ..   | 13,5                   | 17,5 | 12,2                   | 18,4 |
| Produits industriels . | 21,7                   | 44   | 19                     | 46,2 |

Nous ne reviendrons pas sur le fait que la hausse des prix en France a été beaucoup plus forte qu'en

Angleterre. Remarquons cependant que cette constatation reste vraie pour les groupes de prix. Le tableau précédent permet de faire les remarques suivantes :

1° Les prix anglais ont subi une *hausse relativement très forte*.

2° Cette hausse *a affecté d'une façon inégale* les divers groupes de prix.

## I. — HAUSSE TRÈS FORTE

Cette montée des prix anglais a été particulièrement marquée au début de *mars* 1937 <sup>(2)</sup> ; après cette date tous les indices sont en baisse et aucun n'a retrouvé en juin le niveau atteint en mars. Il suffit pour mesurer l'ampleur inaccoutumée du mouvement des prix en Grande-Bretagne de rappeler *qu'en un an*, les trois indices en question n'avaient haussé respectivement que de 5,8 % (indice général), 7,6 % (produits agricoles), 4,7 % (produits industriels). Le début de l'année 1937 voit se produire une très forte hausse des prix dans le monde, qui affecte particulièrement les grandes matières premières, aux fluctuations desquelles l'indice est très sensible.

## 2. — HAUSSE INÉGALE

La hausse porte particulièrement sur les produits industriels. De même qu'en France, les produits agricoles, tout en participant à la tendance générale, montent relativement moins.

La tendance à la hausse plus forte des produits in-

(2) Même remarque que pour les indices français.

dustriels est relativement beaucoup plus marquée en France qu'en Angleterre — il n'est pas interdit cependant de penser que le marché français a pu lui aussi être affecté dans une mesure sensible par la hausse générale des prix mondiaux, qui a ajouté ses effets à ceux de la nouvelle politique économique et de la dévaluation.



Nous avons simplement jusqu'ici, exposé, en les commentant, les données que nous possédons sur l'évolution des prix, grâce aux indices généraux et spéciaux élaborés par les Services Statistiques.

Il importe maintenant de déterminer les causes de la hausse globale des prix que nous avons observée, et de préciser les influences respectives de tous les facteurs, qui ont agi simultanément sur le mouvement des prix.





## TROISIEME PARTIE

### L'incidence des divers facteurs de hausse sur les prix



La hausse des prix, pendant notre période résulte de l'action conjuguée de plusieurs facteurs dont les influences respectives ne ressortent pas clairement de l'étude des indices.

Outre l'action de la dévaluation qu'il importe de préciser, les prix ont à la fois reçu une impulsion de l'extérieur — car la hausse des prix dans le monde a affecté le niveau des prix français — et subi l'effet de facteurs de hausse spécifiquement nationaux : la revalorisation des produits agricoles et le gonflement des prix de revient sous l'influence de la hausse des salaires et de l'application des lois sociales.



## CHAPITRE PREMIER

### LA DEVALUATION ET LE MOUVEMENT DES PRIX

La Statistique générale de la France publie dans son bulletin mensuel les variations hebdomadaires de certains indices. En ce qui concerne les indices de prix français, seules sont publiées les variations de l'indice général des prix de gros de 45 articles et de ses principales subdivisions. Il est donc possible de déceler d'une façon plus exacte qu'au moyen des indices mensuels, l'influence immédiate de la dévaluation sur les prix de gros.

Les prix qui servent au calcul de l'indice sont arrêtés à la fin de chaque semaine ; nous possédons ainsi un indice correspondant à la semaine qui se termine le 26 septembre, jour où la dévaluation se trouvait réalisée en fait. Il est permis de penser que, si les indices présentent immédiatement après le 26 septembre des variations particulièrement importantes, beaucoup plus fortes que celles qu'ils enregistraient au cours des semaines précédant la dévaluation, la cause doit en être cherchée dans le fait nouveau : à savoir la dépréciation de la monnaie.

|                  | 26<br>Sept. | 3<br>Oct. | 10<br>Oct. | 17<br>Oct. | 24<br>Oct. | 31<br>Oct. |
|------------------|-------------|-----------|------------|------------|------------|------------|
| Indice général   |             |           |            |            |            |            |
| — 45 .....       | 404         | 426       | 441        | 444        | 444        | 452        |
| Prod. Nat. ....  | 451         | 464       | 460        | 483        | 480        | 486        |
| Prod. import. .. | 319         | 359       | 372        | 375        | 379        | 391        |
| Denrées alim.    | 441         | 457       | 469        | 470        | 467        | 473        |
| Mat. industr. .. | 372         | 400       | 418        | 422        | 425        | 434        |

Hausses en % :

|                     | A) Par rapport au 26 septembre |            |            | B) 22 août-<br>26 septembre |
|---------------------|--------------------------------|------------|------------|-----------------------------|
|                     | 3<br>Oct.                      | 10<br>Oct. | 31<br>Oct. |                             |
| Indice général .... | 5,4                            | 9,1        | 11,8       | 2,8                         |
| Prod. nationaux ..  | 2,8                            | 6,4        | 7,7        | 2                           |
| Prod. importés .... | 12,5                           | 16,6       | 22,5       | 3,9                         |
| Denrées alim. ....  | 3,5                            | 6,3        | 7,2        | 3,5                         |
| Mat. industr. ....  | 7,5                            | 12,3       | 16,6       | 1,9                         |

L'indice non pondéré et ses subdivisions marquent pendant la semaine du 26 septembre au 3 octobre une hausse relativement forte. La hausse durant cette semaine est beaucoup plus forte que celle qui s'est manifestée au cours du mois précédent, du 22 août au 26 septembre (colonne B au tableau).

*Elle n'est égale que pour l'indice des produits alimentaires.*

La hausse se poursuit au cours des semaines suivantes, à une cadence moins forte que durant la première semaine, mais plus forte cependant qu'au cours des semaines qui ont précédé la dévaluation. Elle affecte tout particulièrement l'indice des produits importés et celui des matières industrielles.

L'étude des indices hebdomadaires permet de percevoir l'*effet immédiat* du nouveau facteur de hausse très puissant que constitue la dévaluation. Peut-on tirer de cette étude des conclusions plus précises ? On peut certes remarquer que les produits purement nationaux ont marqué une hausse qui, à première vue, paraît anormale. Mais, on ne peut pas chiffrer par ce moyen, la part qui revient à la dépréciation monétaire dans la hausse des prix, car cette hausse des produits nationaux est due à une hausse des produits agricoles et alimentaires qui ne s'explique pas par l'intervention des facteurs monétaires.

On ne saurait cependant, sans arbitraire, fixer à quelques semaines ou à quelques mois le temps nécessaire à la dévaluation pour produire tous ses effets sur le mouvement des prix.

Or, si la plus grande part de la hausse très rapide enregistrée au cours des premières semaines d'octobre semble devoir être mise au compte de la dépréciation monétaire, la hausse relativement plus atténuée que continuent à subir les indices est la résultante de plusieurs facteurs, dont les influences respectives ne peuvent être déterminées *a priori* <sup>(1)</sup>.

Puisque les statistiques et particulièrement les indices généraux ne permettent pas de déterminer d'une façon précise l'action du facteur monétaire sur le mouvement des prix, nous sommes donc contraints de rechercher, par le raisonnement, quelles ont pu être les conséquences de la dévaluation étant donné la situation particulière de la France.

(1) La hausse des prix mondiaux qui s'est manifestée surtout à partir du mois de septembre, a ajouté ses effets à ceux de la dévaluation du franc.

Dans une première section, nous exposerons les effets les plus certains de la dévaluation : ceux qui tiennent au mécanisme même des prix.

Dans une deuxième section nous rechercherons si les facteurs psychologiques, la « psychose de hausse » dont les manifestations devaient, au dire des adversaires de la dévaluation, annihiler les résultats heureux de la dépréciation monétaire, ont réellement joué et dans quelle mesure ils ont contribué à accentuer le mouvement des prix.

Nous exposerons aussi les mesures prises par les pouvoirs publics pour combattre les hausses jugées excessives, pour diriger en quelque sorte l'impulsion donnée aux prix par la dévaluation monétaire.

## SECTION I

### LA DEVALUATION ET LE MECANISME DES PRIX

De nos jours, la masse monétaire qui circule réellement est composée exclusivement, dans presque tous les pays, par des billets de banque ou des crédits bancaires ; les métaux précieux qui constituent le gage de la circulation fiduciaire, n'apparaissent plus matériellement dans les échanges.

Les détenteurs de monnaie ont peu à peu perdu l'habitude de confronter les marchandises à l'or ou à l'argent pour en déterminer le prix. Le franc, même officiellement défini par un poids d'or, est devenu une valeur abstraite, valeur qui dépend des possibi-

lités d'acquisition des biens et des services, au cours de transactions courantes <sup>(2)</sup>.

Quel peut être, dans ces conditions, l'effet d'un changement de définition de l'unité monétaire ? *A l'intérieur du pays*, le public, habitué à se servir d'une monnaie, dont le nom et les représentations matérielles sont demeurées les mêmes, ne doit percevoir aucune différence, les transactions doivent effectuer comme par le passé et sur les mêmes bases. Dans un pays complètement isolé économiquement du reste du monde, un changement quelconque dans le poids d'or qui définit l'unité monétaire ne saurait avoir aucun effet sur le mouvement général des prix, puisque la monnaie n'a plus son support métallique, dont la diminution donne au public le sentiment de posséder une *monnaie faible*.

L'exemple choisi est sans doute trop théorique, car l'autarcie complète est impossible, et au cas où elle pourrait être réalisée, la dévaluation de la monnaie par rapport à l'or serait une opération sans grand intérêt.

La question change complètement d'aspect lorsque les relations économiques s'établissent avec d'autres pays dont la monnaie représente un poids d'or inchangé. Le détenteur de monnaie dévaluée qui désire acheter des marchandises au dehors et qui doit les payer dans la monnaie de son vendeur, a nécessairement conscience de la perte de valeur qu'a subie sa monnaie. Il faut qu'il débourse un plus grand nombre d'unités monétaires nationales pour obtenir la même quantité de marchandises. C'est donc la nécessité

(2) B. NOGARO : *La monnaie et les phénomènes monétaires contemporains*, p. 385 et s.

d'échanges internationaux qui explique la hausse du prix des marchandises sous l'influence de la dévaluation.

*L'influence de la dépréciation de la monnaie sur le niveau des prix ne doit donc se faire sentir théoriquement qu'à l'occasion des échanges internationaux, et dans la mesure où le pays dont la monnaie est dévaluée est obligé de nouer des relations économiques avec l'extérieur.*

Dans cette étude, sur l'influence « mécanique » de la dévaluation, nous rechercherons d'abord les effets de la dépréciation monétaire sur les prix des produits importés, puis sur les prix des produits nationaux.

## I. — LES IMPORTATIONS

Le seul effet vraiment certain de l'abaissement de la parité or de la monnaie est donc de provoquer la hausse des produits importés, matières premières, produits fabriqués et services (frets par exemple) qui doivent être payés en monnaie étrangère.

Ces produits sont, en théorie, les seuls dont la hausse doit être proportionnelle à la perte au change, c'est-à-dire que, à une dépréciation du franc de 29,20 % environ (moyenne d'octobre), doit correspondre une hausse des produits importés de 41 % environ.

Les bourses de marchandises, comme les bourses des valeurs, étaient restées fermées durant la discussion de la loi monétaire. Dès leur réouverture, au

début d'octobre, les cours des grandes matières premières importées cotées sur les marchés français, enregistraient des hausses importantes.

|                       | 22/9  | 6/10  | % (3) |
|-----------------------|-------|-------|-------|
| Cuivre Paris .....    | 360   | 500   | 38,8  |
| Etain .....           | 167,3 | 234,3 | 40 %  |
| Plomb .....           | 183,5 | 242   | 31 %  |
| Coton .....           | 248   | 341,5 | 37,6  |
| Laine (Roubaix) ..... | 20    | 26,50 | 32.   |

Il importe donc de rechercher dans quelle mesure la hausse subie par les produits importés a pu agir sur les prix français.

On a souvent cherché à comparer, dans un pays donné l'importance du commerce intérieur et du commerce extérieur. Cette comparaison se heurte toujours à de sérieuses difficultés. Si les statistiques du commerce extérieur sont en effet publiées avec soin, les transactions intérieures échappent le plus souvent à l'observation statistique. D'ailleurs, ce qui importe pour cette étude, c'est de savoir dans quelle mesure notre pays dépend, pour sa consommation, du marché intérieur et des marchés étrangers. On ne peut

(3) Nous avons indiqué ici les cotes du 22 septembre, car les cours enregistrés durant les jours qui ont précédé immédiatement la dévaluation anticipaient sur la hausse que l'opération monétaire devait provoquer. On remarque d'autre part, que les pourcentages de hausse diffèrent selon les produits.

Mais le prix de ces marchandises a pu changer dans l'intervalle, sur les marchés d'origine, d'autre part les prix cotés comprennent le plus souvent, outre le prix de la matière brute, certains frais qui ont pu ne pas varier avec la dépréciation du franc.

Ainsi, entre le 22 septembre et le 6 octobre, le prix du kilo de laine hausse en apparence de 32 %, mais la Bourse de Roubaix-Tourcoing cote le kilo de laine peignée, dont le prix comprend la valeur de la matière brute et les frais de main-d'œuvre qui se montaient à l'époque à 5 fr. par kilo (sans changement entre le 22 septembre et le 6 octobre). La hausse ressort par conséquent à 43 % (15 à 21,50).

faire à cette question de réponse d'ensemble d'une certaine précision, il est possible toutefois de le faire pour certaines catégories de produits.

Les statistiques du commerce extérieur permettent de penser que notre pays est assez largement dépendant de l'étranger, tant pour ses approvisionnement que pour ses débouchés.

Le volume des échanges extérieurs est susceptible de subir et a subi effectivement des variations importantes d'année en année. Les échanges relevés en 1936 ont été certainement affectés par les grands événements de l'année, conflits sociaux et dévaluation monétaire. L'Administration des Douanes a d'ailleurs jugé utile de publier séparément dans les *Résumés généraux du commerce extérieur* contenus dans le numéro de décembre de la *Statistique mensuelle du Commerce extérieur de la France* les résultats des neuf premiers mois de l'année et ceux des trois mois qui ont suivi la dévaluation monétaire. Les chiffres afférents aux années antérieures étaient utiles pour calculer les répercussions probables de la dévaluation sur le niveau des prix français; ce qui importe pour notre étude, c'est de connaître avant tout quelles ont été les quantités réellement importées depuis le mois d'octobre 1936.

#### *Le commerce extérieur*

##### *Importations - valeurs (millions de francs)*

|                             | 1936   | 9 mois | 3 mois | 1937   |
|-----------------------------|--------|--------|--------|--------|
| Produits d'alimentation..   | 7.795  | 5.305  | 2.490  | 5.112  |
| Mat. néc. à l'industrie.... | 13.773 | 9.446  | 4.327  | 12.033 |
| Objets fabriqués .....      | 3.829  | 2.679  | 1.150  | 3.136  |
|                             | <hr/>  | <hr/>  | <hr/>  | <hr/>  |
| Totaux.....                 | 25.398 | 17.440 | 7.967  | 20.282 |

*Importations - poids (1.000 tonnes)*

|                            |        |        |        |        |
|----------------------------|--------|--------|--------|--------|
| Produits alimentaires .... | 6.225  | 4.482  | 1.743  | 3.040  |
| Mat. industrielles .....   | 40.049 | 29.295 | 10.755 | 25.208 |
| Objets fabriqués .....     | 1.675  | 1.194  | 480    | 1.125  |
|                            | <hr/>  | <hr/>  | <hr/>  | <hr/>  |
|                            | 47.949 | 34.971 | 12.978 | 29.374 |

Par rapport à 1935 l'accroissement des importations en valeur est très important, 24 % pour les objets alimentaires, 23 % pour les matières premières et 8,5 % pour les objets fabriqués. Les statistiques en poids marquent naturellement une progression moins importante.

L'Administration des Douanes calcule, d'autre part, les variations en volume du commerce extérieur en appliquant le prix moyen de la dernière année en tonnages de l'année précédente. Ce procédé permet d'éliminer les variations dues simplement aux variations des prix. Pour les neuf premiers mois de 1936, les statistiques du commerce extérieur font ressortir, par rapport à la période correspondante de 1935, une augmentation de 12 % en valeur, à laquelle correspond une augmentation de 5 % en poids et de 7 % en volume. Pour les trois derniers mois de l'année, l'augmentation en valeur des importations ressort à 46 %. Ce chiffre permet de percevoir l'influence de la hausse des prix mondiaux et de la dévaluation monétaire sur les importations françaises, car les importations en tonnage n'accusent qu'une hausse de 14 % et les chiffres du volume une hausse encore plus faible : 10 % (4).

(4) Voir l'article de M. Jean WEILLER dans le numéro de mai de la *Revue d'Economie Politique*. « La France Economique en 1936 », p. 962.

Les augmentations affectent de la façon suivante les trois grandes catégories distinguées par l'Administration des Douanes.

*Augmentation en pour cent des importations*

(Trois derniers mois de 1936,  
période correspondante de 1935)

|                                | valeur | poids | volume |
|--------------------------------|--------|-------|--------|
| Objets alimentaires....        | 46     | 15    | 10     |
| Mat. p <sup>r</sup> indus..... | 51     | 12    | 5      |
| Objets fabriqués.....          | 29     | 28    | 8      |
| Ensemble .....                 | 46     | 14    | 10     |

La hausse des produits importés ne doit se produire, toutefois, qu'à la condition que la monnaie des pays étrangers devienne une *monnaie chère* pour les importateurs du pays qui dévalue sa monnaie. Si les autres pays ont eu recours en même temps à la modification de leur étalon monétaire, il n'y a rien de changé, et les échanges entre nations continueront à s'effectuer sur les mêmes bases.

L'une des causes, entre autres, qui explique la remarquable stabilité des prix en Grande-Bretagne après la chute de la livre sterling en 1931, réside précisément dans ce fait qu'un certain nombre de pays ont laissé glisser leur monnaie, dans une proportion sensiblement équivalente à la dépréciation de la devise britannique, non seulement les Dominions, mais encore un certain nombre de pays, dont les monnaies étaient vassales de la livre. Aussi s'est constitué, autour de l'Angleterre, un bloc de pays entre lesquels les relations économiques s'effectuaient toujours sur les mêmes bases, et où par un heureux hasard, l'An-

gleterre pouvait trouver des denrées alimentaires, les matières premières nécessaires à la marche de ses usines et des débouchés pour ses industries.

La monnaie française a aussi entraîné dans sa chute un certain nombre d'autres monnaies. Non seulement les monnaies des pays politiquement liés à la France, colonies, protectorats et pays sous mandat sont restées liées au franc, mais la dévaluation française a provoqué la disparition du bloc-or et la chute des monnaies suisse, italienne, hollandaise, et a donné à la Tchécoslovaquie l'occasion d'accentuer une dévaluation jugée trop faible.

Si nous laissons de côté pour l'instant les colonies françaises, ces dévaluations effectuées simultanément dans quelques pays, constituent-elles un facteur favorable pour la France?

Les pays qui constituaient le bloc-or n'étaient liés, en fait, que par la communauté de leur politique monétaire, ils ne pouvaient constituer une unité économique, car leurs économies ne sont pas complémentaires. D'ailleurs la part de ces pays dans le commerce extérieur français n'est pas très importante.

Le tableau suivant donne la liste des fournisseurs de la France (non compris les colonies et protectorats) et la part, en pourcentage des importations totales, des importations en provenance de ces pays.

Si l'on ajoute à ce tableau les colonies françaises, les Pays-Bas n'occupent plus que le 10<sup>e</sup> rang, la Suisse le 12<sup>e</sup>, la Tchécoslovaquie le 26<sup>e</sup> et l'Italie le 28<sup>e</sup> (5).

Le total des échanges avec ces quatre pays n'équi-

(5) Certains de nos industriels se sont plaints cependant, en 1937, de l'afflux considérable sur le marché français de produits (textiles surtout) en provenance de la Tchécoslovaquie.

vaut même pas au chiffre du commerce français avec l'Union Economique Belgo-Luxembourgeoise qui, dans notre liste, occupe le 4<sup>e</sup> rang.

| Rang | Pays                  | Part des import. |      |
|------|-----------------------|------------------|------|
|      |                       | 1936             | 1935 |
| 1    | Etats-Unis .....      | 10.0             | 8.5  |
| 2    | Grande-Bretagne ..... | 7.1              | 7.5  |
| 3    | Allemagne .....       | 7                | 8.3  |
| 4    | Un. Belg.-Lux.....    | 6.5              | 6.7  |
| 5    | Indes Anglaises.....  | 3.7              | 3.1  |
| 6    | Australie .....       | 2.4              | 2.9  |
| 7    | Pays-Bas .....        | 2.3              | 2.5  |
| 8    | Suisse .....          | 2.3              | 2,4  |

Par conséquent, la majeure partie des marchandises que la France importe de l'étranger proviennent de marchés sur lesquels la monnaie française perd plus de 30 % de son pouvoir d'achat.

### *Les importations de l'étranger*

*Importations en valeur* (en millions de francs)

|                             | 1936   | 6 m. 1937 |
|-----------------------------|--------|-----------|
| Objets alimentaires .....   | 2.334  | 1.818     |
| Mat. néc. à l'industrie.... | 12.078 | 10.737    |
| Objets fabriqués .....      | 3.736  | 3.070     |
|                             | <hr/>  | <hr/>     |
| Totaux .....                | 18.148 | 15.625    |

### *Importations en poids* (1.000 tonnes)

|                           |        |        |
|---------------------------|--------|--------|
| Objets alimentaires ..... | 1.625  | 978    |
| Mat. néc. industrie.....  | 37.670 | 23.689 |
| Objets fabriqués .....    | 1.630  | 1.100  |
|                           | <hr/>  | <hr/>  |
| Totaux.....               | 40.926 | 25.768 |

*La part des colonies dans les importations françaises*  
*Importations en valeur (en millions de francs)*

|                           | 1936  | 6 m. 1937 |
|---------------------------|-------|-----------|
| Objets alimentaires ..... | 5.461 | 3,294     |
| Mat. néc. industrie.....  | 1.695 | 1.296     |
| Objets fabriqués .....    | 93    | 66        |
|                           | <hr/> | <hr/>     |
| Totaux.....               | 7.249 | 4.657     |

*Importations en poids (1.000 tonnes)*

|                           |       |       |
|---------------------------|-------|-------|
| Objets alimentaires ..... | 4.599 | 2.062 |
| Mat. néc. industrie.....  | 2.378 | 1.518 |
| Objets fabriqués .....    | 44    | 24    |
|                           | <hr/> | <hr/> |
| Totaux.....               | 7.022 | 3.605 |

Les possessions françaises font un commerce très actif dans la métropole : les échanges franco-coloniaux comptent, en 1936, pour 30 % dans le commerce extérieur total.

Les importations de produits coloniaux en France ont progressé constamment depuis ces dernières années ; elles représentent, depuis 1934 : 23,6 %, 25,2 %, 25,8 %, 28,5 % des importations totales <sup>(6)</sup>.

Certains territoires : colonies ou protectorats, pris isolément, tiennent une place très importante dans la liste de nos fournisseurs (et de nos clients). En 1936, l'Algérie tient la première place (avant les Etats-Unis), l'Indochine la 6<sup>e</sup>, l'A. O. F. la 7<sup>e</sup>, le Maroc la 11<sup>e</sup>.

Ces pays nous fournissent en particulier la plus grande partie des denrées alimentaires importées. La

(6) Voir le supplément au *Bulletin quotidien* n° 56 (1937) : « Le Commerce franco-colonial en 1936 (M. Camille FIDEL).

presque totalité du poivre, de la vanille, des semoules, du riz, des vins, des œufs (93 à 99,5 %); la moitié des sucres, viandes, graines et fruits oléagineux. En ce qui concerne les produits autres que les denrées alimentaires, la France reçoit de ses colonies les 9/10<sup>es</sup> des phosphates, 57 % du nickel, 25 % du plomb. Mais la part des colonies dans la production des grandes matières premières reste malheureusement faible ou même insignifiante : 18 % du caoutchouc, 12 % du zinc, 9,5 % de minerais divers, 5,7 % de l'étain, 4,9 % des laines, 3,1 % de la soie, 1,9 % du coton, 1,2 % de la houille.

Le tableau suivant donne pour quelques grandes matières premières les importations de l'étranger et les importations coloniales (7); nous avons indiqué le cas échéant la production française, sous toutes réserves d'ailleurs (8).

|                      | En milliers de tonnes |          |        |
|----------------------|-----------------------|----------|--------|
|                      | Etranger              | Colonies | France |
| Laine et déchets.... | 211                   | 11       | 24     |
| Coton .....          | 317                   | 6,7      |        |
| Soie .....           | 4,8                   | 0,15     | 0,05   |
| Cuivre .....         | 120                   | 0,1      |        |
| Plomb .....          | 92,6                  | 27,9     |        |
| Etain .....          | 9,5                   | 0,61     |        |
| Zinc .....           | 211                   | 16,6     |        |
| Houille .....        | 21.950                | 264      | 45.226 |
| Huile pétrole .....  | 16.592                | —        | 71     |

La France importe donc de l'étranger la plus grande partie, même quelquefois la totalité, d'un certain nom-

(7) Voir *Bulletin S. G. F.*, juillet-septembre 1937.

(8) Défaut de concordance des sources.

bre de grandes matières industrielles. La hausse de ces produits en monnaie nationale, sous l'influence du change, doit provoquer la hausse de produits fabriqués. La part qui incombe à la matière première dans la détermination du prix de revient varie à l'infini avec les industries. Elle diminue naturellement au fur et à mesure qu'une masse plus grande de travail s'incorpore à la matière, lorsqu'on va du produit brut au produit ouvré.

## II. — LES PRODUITS NATIONAUX

Nous avons montré, dans la deuxième partie, que les produits nationaux ont, eux aussi, subi une hausse appréciable au cours de la période qui a suivi la dévaluation du franc, mais nous savons aussi qu'il est impossible de déterminer la part qui revient dans ce mouvement aux divers facteurs de hausse des prix qui ont joué au cours de ces quelques mois. L'indice des produits nationaux et l'indice des produits importés, subdivisions de l'indice des 45 articles calculé par la Statistique Générale de la France, ont progressé respectivement de la fin septembre à fin octobre, l'un de 457 à 486, l'autre de 319 à 391. Les produits importés ont donc monté beaucoup plus durant cette période où l'effet de la dépréciation du franc a dû se faire sentir le plus, que les produits nationaux (22,5 % contre 6,3 %). C'est là une indication intéressante, quoique les deux indices ne soient pas représentatifs des prix de gros étrangers, ou français, et que, par ailleurs, ils ne soient pas parfaitement comparables. Nous ne pousserons donc pas plus loin ici l'étude de ces indices, nous n'avons pas non plus évidemment la possibi-

lité d'étudier les prix de tous les produits ; nous choisirons simplement quelques produits parmi les plus importants de la production nationale, et pour lesquels d'autres causes de hausse n'ont pas joué, au moins pendant le temps qui aurait été nécessaire à la dévaluation pour produire son effet.

### 1° *Fer et Fonte.*

Ces produits présentent, pour notre étude, un intérêt particulier. La métallurgie du fer occupe en effet une place importante dans la production nationale, et notre pays possède des gisements très riches. La France se place, pour l'extraction du minerai, au premier et au second rang dans le monde, selon les années, et au quatrième ou cinquième rang pour la production de la fonte. De plus, le prix du fer n'est pas dirigé par les pays anglo-saxons, alors que les métaux non ferreux, dont la France est en général dépourvue, sont des prix britanniques.

L'indice des prix du minerai de fer, publié dans les Bulletins de la S. G. F., se maintient à 479 du mois de juillet au mois de novembre.

L'indice de la fonte de moulage reste à 354 au cours des mois d'août, septembre et octobre (prix de la tonne, France, usine de l'Est : 290 francs).

Notons que malgré la stabilité du prix du minerai national, la métallurgie a subi, dans une certaine mesure, l'influence de la dévaluation — par suite de la hausse des prix des charbons importés et de certains minerais spéciaux qui ne se trouvent pas en France.

### 2° *Le Charbon.*

La France est le quatrième producteur de charbon

du monde ; toutefois elle est obligée d'importer environ 30 % de sa consommation. Les variations de prix du charbon ont une importance capitale, puisqu'elles se répercutent sur le prix de revient d'un très grand nombre de produits.

L'influence de la dévaluation ne s'est pas fait sentir sur le prix du charbon *français*. Le prix de la tonne de houille, tout venant gras, à la mine (Nord), est resté à 109 fr. 27 en Septembre et en Octobre 1936 après être resté pendant deux mois au cours de 109. La Statistique Générale de la France publie deux indices des prix du charbon — celui du Tout Venant du Nord, qui reste stable du mois de Septembre au mois d'Octobre (533) — tandis que l'indice de la houille Cardiff, au Havre, hausse, dans le même temps, de 20 % (504 à 605).

Les mêmes observations s'appliquent au coke métallurgique, dont l'indice reste stable après la dévaluation (386).

### 3° *Aluminium.*

La France est le plus grand pays producteur de bauxite, et le quatrième ou cinquième producteur d'aluminium. Le prix de ce métal présente une stabilité remarquable de juillet à novembre (1.125 francs la tonne).

### 4° *Phosphates.*

Notre pays possède, grâce à ses colonies, la plus forte production mondiale de phosphates. L'indice d'un produit dérivé, qui intéresse au premier chef l'agriculture, est calculé par la S. G. F., il se main-

tient à 483 du mois d'août jusqu'au mois de novembre.

#### 5° *Matériaux de construction.*

L'indice de la chaux se maintient à 379 de juillet à novembre. Celui du ciment reste au même niveau de juillet à décembre, et celui du plâtre en septembre et en octobre.

#### 6° *Produits agricoles.*

L'indice des produits nationaux est fortement influencé par le prix des produits agricoles, dont les variations après la dévaluation expliquent pour une grande part le mouvement de l'indice spécial. Les variations des prix des produits agricoles s'expliquent d'ailleurs autrement que par l'influence du facteur monétaire. L'étude des marchés agricoles sera faite plus loin.

Nous avons passé en revue quelques grands produits nationaux, dont les cours n'ont pas subi l'effet de la dévaluation, apparemment.

Il n'en reste pas moins que certains produits nationaux ont pu normalement hausser sous l'influence de la dévaluation.

Dans quelle mesure, et surtout pourquoi, certaines marchandises d'origine purement nationale, ont-elles subi l'influence de la dépréciation de la monnaie?

1° *Produits dont le prix est un prix en monnaie étrangère.* — C'est le cas de certaines grandes matières premières que la France produit en quantités insuffisantes pour sa consommation, dont le prix est mondial, et coté en livres ou en dollars.

Le prix en francs de ces marchandises produites en

France tend à se mettre à la parité du cours mondial.

Ce mécanisme explique que les Etats-Unis aient pu rechercher dans la dévaluation du dollar une hausse des prix des grandes matières premières et spécialement des prix agricoles à la production. Le prix de ces produits, cotés en monnaie appréciée, se traduisaient en effet par des prix plus élevés en monnaie nationale.

En France, *la laine* produite dans le pays a progressé, avec un certain retard, sans doute, mais sûrement par suite de la dépréciation du franc. La laine française, qui cotait en septembre 5,50 environ le kilog (en suint), passe en octobre à 7 francs et en novembre à 8 francs.

De même, *le coton des colonies françaises*, qui était resté quelque temps au-dessous de sa parité avec le coton américain, se trouve de nouveau à sa parité vers la fin du mois d'octobre.

2° *L'abaissement des prix-or.* — La dévaluation a pour effet certain et immédiat une diminution brutale des prix nationaux exprimés en or; elle doit donc, théoriquement, permettre un accroissement des exportations en particulier de produits fabriqués. Deux attitudes sont possibles pour les exportateurs : consolider les débouchés en faisant profiter les acheteurs étrangers des bénéfices que leur procure leur change favorable (c'était la politique de l'Angleterre après sa dévaluation), ou bien relever, dans une certaine mesure, les prix en monnaie dépréciée, sans toutefois, bien entendu, vendre aux anciens prix or.

Il est possible que la hausse des prix de vente à l'extérieur se répercute sur les prix de vente à l'intérieur, mais cela n'est pas du tout certain.

Nous avons vu que, dans le cas de la France, un

certain nombre d'industries exportatrices étaient contraintes de pratiquer le dumping pour conserver une partie de leurs anciens débouchés, et que cette politique avait naturellement pour effet d'aggraver les prix de revient et, par conséquent, les prix de vente à l'intérieur ; il est possible, par suite, que l'amélioration des conditions de vente à l'extérieur n'entraîne pas une augmentation des prix de vente à l'intérieur<sup>(9)</sup>.

3° *L'influence des prix étrangers.* — La dévaluation a pour conséquence la hausse des produits importés et des produits fabriqués avec les matières premières étrangères. Nous savons que la dépréciation de la monnaie agit comme un droit de douane. Elle doit donc avoir sur les prix des marchandises nationales les mêmes effets que les droits protecteurs et les diverses mesures qui aboutissent à isoler le marché national. Or, si la protection est plus que suffisante pour compenser l'inégalité des conditions de production, les prix des produits nationaux ont généralement et naturellement tendance à atteindre le niveau des prix étrangers augmentés des droits. Ici encore on ne peut rien affirmer sur le caractère inéluctable de ce mécanisme. L'influence de la dévaluation en cette matière est indéterminable *a priori*, comme est indéterminée l'influence des droits de douane.

M. Henry Rouy, étudiant le marché des bois français en 1936, cite de notables différences entre les hausses enregistrées selon les qualités de bois et leurs destinations, et remarque que les « résineux », sous l'influence de la dévaluation qui a relevé les prix des

(9) Il faut admettre que l'abaissement des prix-or est suffisant pour permettre de reconquérir les marchés extérieurs, tout en relevant les prix en monnaie nationale, ce qui pour diverses raisons n'a pas été le cas de la France, tout au moins d'une manière durable.

bois importés, ont davantage bénéficié du mouvement de revalorisation, qu'il s'agisse des bois de papeterie ou des bois à poteaux télégraphiques et des bois de mines » <sup>(10)</sup>.

Il existe enfin, dans un pays donné, un sentiment, confus à la vérité, d'un équilibre *normal* entre les divers prix, équilibre qui se trouve rompu lorsque la dépréciation de la monnaie provoque la hausse des produits importés et des marchandises fabriquées au moyen de matières premières étrangères.

Ce déséquilibre se traduit pratiquement par une diminution du pouvoir d'achat des producteurs de produits nationaux qui, lui, reste stable. C'est une situation qui est couramment étudiée à l'intérieur d'un pays : la disparité entre les prix des produits industriels et les prix des produits agricoles engendre une diminution du pouvoir d'achat de la classe agricole, que les intéressés cherchent à éviter en demandant la revalorisation des produits de la terre.

Mais il ne s'agit plus déjà d'un effet du mécanisme normal des prix, mais bien plutôt de réactions psychologiques que provoque, chez le producteur, comme chez le consommateur, la dépréciation de la monnaie nationale.

### III. — LA LUTTE CONTRE LA HAUSSE DES PRIX LA DÉTENTE DOUANIÈRE

La dévaluation, en provoquant la hausse des produits importés, joue exactement le rôle d'un droit

(10) Voir *Journée Industrielle*, du 17 mars 1937.

*ad valorem*, égal pour toutes les catégories de marchandises, qui viendrait s'ajouter aux droits déjà en vigueur. Il paraît donc possible et même utile, après une dévaluation, de relâcher, dans une certaine mesure, la protection dont bénéficie le marché intérieur. Lorsqu'un grand nombre de pays eurent, après 1931, déprécié leur monnaie, la France dut se préoccuper de défendre ses industries contre la concurrence étrangère, rendue plus aisée par suite de la cherté de la monnaie française. Mais, au lieu de répondre aux dépréciations monétaires par une mesure identique, qui aurait, en abaissant le niveau des prix intérieurs au niveau des prix mondiaux, annihilé la possibilité pour d'autres pays de pratiquer le « dumping » à son égard, elle se défendit par des mesures douanières, élévation des droits, surtaxes de change, multiplication des contingentements, destinées à amener le niveau des prix mondiaux au niveau de ses prix intérieurs.

« Au lieu d'une *dévaluation monétaire*, il y a eu une *dévaluation douanière*... lorsqu'on y réfléchit froidement, l'opération n'apparaît pas essentiellement différente; du point de vue de la réaction sur les prix intérieurs, elle est sensiblement la même » (B. Nogaro. *Le problème de la dévaluation en France*, p. 87) <sup>(11)</sup>.

Puisque la France s'était décidée enfin à dévaluer sa monnaie, elle se devait de relâcher un peu sa protection douanière.

(11) Il en va autrement au point de vue psychologique. Nogaro fait remarquer que les rentiers ne protestent pas contre l'augmentation des droits de douane alors qu'ils se croient spoliés par la dévaluation. Au point de vue du commerce extérieur, la défense douanière est une méthode souple, tandis que la dévaluation affecte les prix de tous les produits importés; mais la dévaluation facilite les exportations, tandis que l'élévation des droits de douane les rend plus difficiles. (Accroissement des prix de revient, et maintien d'une monnaie chère.)

Un rapport du Comité économique de la Société des Nations avait, au mois de septembre 1936, peu avant la dévaluation du franc et des autres monnaies du bloc-or, insisté sur le fait qu'un alignement général des monnaies permettrait d'opérer un relâchement des obstacles qui s'opposaient aux échanges entre nations. C'est encore une même idée que l'on retrouve à la base de l'accord monétaire tripartite.

Dès le lendemain de la dévaluation du franc, le Gouvernement prenait par décrets un certain nombre de mesures libérales.

#### *I. Suppression ou réduction des surtaxes compensatrices de change.*

L'un des décrets du 2 octobre supprime certaines surtaxes qui avaient été instituées pour lutter contre le dumping monétaire. Après la dévaluation du franc, cette mesure s'imposait au premier chef. Un certain nombre de ces surtaxes avaient déjà été abolies à la suite d'accords commerciaux conclus ces dernières années. Elles ne jouaient plus qu'à l'encontre de certains dominions anglais, de quelques Républiques Sud-Américaines, de la Chine et du Japon. Elles sont fixées dorénavant à 10 % à l'égard de ces deux derniers pays ; toutes les autres surtaxes sont supprimées.

Cette mesure ne présente pas d'ailleurs, pratiquement, une importance capitale.

#### *II. — Suspension de certains contingents.*

Un arrêté interministériel suspend une centaine de contingents — dont aucun ne présentait une importance particulière, la plupart même n'étaient pas entièrement employés.

### III. — Réduction des taxes sur les importations de produits contingentés.

Un décret du 20 octobre réduit de 20 % toutes les taxes de licences payées par les importateurs de produits contingentés.

### IV. — Réduction des droits de douane.

Sont réduits d'une façon générale, à compter du 10 octobre 1936, les droits de douane frappant les marchandises non contingentées, à l'exception des droits frappant certains produits agricoles soumis à la loi de cadenas. Cette réduction est aménagée de façon à tenir compte de l'importance de la main-d'œuvre incorporée dans les marchandises.

Elle est de 20 % pour les produits bruts, 17 % pour les produits semi-ouvrés, et de 15 % pour les objets fabriqués.

Quel peut être après cette mesure le taux de protection dont bénéficie le marché français ?

— La dévaluation du franc équivaut à l'institution d'une surtaxe *ad valorem*, proportionnelle au montant de la dépréciation.

— Le tarif douanier français comprend essentiellement des *droits spécifiques*, par conséquent même si ces droits restent inchangés la protection qu'ils procurent, diminue, par suite de la hausse des produits étrangers sous l'influence conjuguée de la hausse des prix mondiaux et de la dévaluation monétaire.

— Par ailleurs, le décret du 20 octobre prescrit une diminution de 20, 17, du 15 % de ces *droits spécifiques*. Cette réduction, d'après le rapport qui précède le décret, ne représenterait en moyenne qu'un abais-

sement de 3 à 5 % par rapport à la valeur des marchandises importées.

— Il importe de remarquer que le surcroît de protection dû à la dévaluation peut dans certaines circonstances aller à l'encontre des intérêts de producteurs français. La dévaluation frappe indistinctement d'une surtaxe *ad valorem*, tous les produits étrangers, et par conséquent toutes les matières premières importées, qui jusque-là étaient frappées très légèrement par des droits dont le caractère était plus fiscal que protecteur. Cette circonstance est éminemment favorable aux producteurs nationaux de matières premières, mais nous savons que d'une façon générale, les industries travaillent des matières premières importées, ou dont la production nationale est infime par rapport à la consommation ; par conséquent les frais de production se trouvent accrus, d'une façon variable selon les entreprises mais qui limite dans une certaine mesure le taux de protection dont par ailleurs elles peuvent bénéficier pour les produits finis que ces matières premières importées servent à fabriquer.

Certains auteurs se sont étonnés du peu de hardiesse des mesures prises en matière douanière ; M. Ph. Schwob utilisant les « coefficients de perception douanière » <sup>(12)</sup> calculés par M. Jean Weiller, pour l'année 1933, arrive aux conclusions suivantes <sup>(13)</sup> :

« Ainsi, malgré la réforme douanière dans tous les cas où il s'agissait de produits simplement taxés, même en tenant compte de la hausse maxima éventuelle des

(12) Pourcentage des droits effectivement perçus par rapport aux valeurs déclarées.

(13) Voir l'*Europe Nouvelle*, du 17 octobre 1936, p. 1035. Dévaluation et réforme douanière, par M. Ph. Schwob.

Voir l'article de M. Weiller, *Activité Economique* du 31 juillet 1935.

prix intérieurs, l'effet de la dévaluation est un surcroît de protection. Alors que par hypothèse le droit de douane d'avant la dévaluation élevait le prix du produit étranger au niveau du prix français, le nouveau droit de douane élève le prix des matières premières importées au moins 16 % et celui de produits finis ou demi-finis au moins 6 % au-dessus des prix français correspondants. »

Ces conclusions reposent sur un certain nombre d'hypothèses : les coefficients de perception douanière n'ont pas varié, les droits de douane suffisaient à combler la disparité entre les prix français et les prix mondiaux, enfin la hausse maxima des prix français devait atteindre 20 %. L'auteur examinait d'autre part la production dans son ensemble et ses conclusions pouvaient ne pas se trouver vérifiées dans tous les cas.

Tel n'était pas l'avis d'ailleurs d'un certain nombre de groupements économiques, qui dès le début ont protesté contre les nouvelles mesures douanières et qui par la suite se sont trouvés obligés de réclamer du Gouvernement un surcroît de protection contre les importations massives de produits manufacturés.

#### V. — *Réduction de certains droits de douane.*

Un autre décret, 2 octobre, réduit dans une proportion plus forte les droits portants sur les marchandises suivantes : « café, poivre, thé, essences, huiles lampantes, et gas-oils, pour lesquelles il a paru possible de « compenser exactement par une diminution des droits de douane la hausse des prix résultant de la dévaluation ».

#### VI. — *Commission douanière de contrôle des prix.*

Les groupements de producteurs et certains publi-

cistes n'ont pas manqué de faire remarquer que les réductions de droits qui venaient d'être réalisées auraient pu servir de monnaie d'échange et permettre l'élargissement des débouchés de nos industries exportatrices.

Il semble bien que l'ensemble des mesures prises en matière douanière, tendait moins à sacrifier au libéralisme économique, qu'à empêcher une hausse des prix qui aurait ruiné l'expérience. Le Gouvernement annonça d'ailleurs son intention de continuer à utiliser ce procédé commode que constitue la modification de la protection douanière pour lutter contre la hausse des prix. Il institua à cet effet une commission spéciale chargée de suivre les variations des cours, en liaison avec les services de la statistique et du Comité National de surveillance des prix, et de proposer toutes mesures utiles telles que l'abaissement des droits de douane et des taxes de licence, l'élargissement ou suppression de contingents. Cette création s'intègre dans le plan de lutte contre la *hausse excessive des prix*, que le Gouvernement entend combattre en particulier en facilitant la concurrence des produits étrangers sur le marché national.

Il convient de remarquer que, les réductions de droits et les suppressions de contingentements opérées en Suisse, aux Pays-Bas et en Italie, à la suite de l'alignement de leurs monnaies, n'ont pas non plus été négociées par les pays intéressés, mais édictées unilatéralement en vue de limiter la hausse des prix <sup>(14)</sup>.

(14) La Suisse et l'Italie ont d'autre part, augmenté ou institué des droits d'exportation en vue de réserver au marché intérieur les matières premières nationales.

## SECTION II

### LES FACTEURS PSYCHOLOGIQUES

Les adversaires de la dévaluation pensaient que le jeu des facteurs psychologiques, selon un processus bien connu, devait entraîner un échec complet de l'expérience monétaire.

Les Français qui gardent le souvenir de la hausse de prix consécutive à la grande dépréciation du franc après la guerre, ne subiraient pas passivement l'amputation de leur monnaie, bien au contraire, la précipitation qu'ils apporteraient à se couvrir contre les conséquences inévitables de la dévaluation, ne pourrait que contribuer à accentuer la hausse, de telle sorte que dans un temps très bref, les prix se seraient adaptés à la nouvelle parité de la monnaie. Il semblait même probable, pensait-on, que les prix atteindraient un niveau plus élevé que celui qui serait suffisant pour consacrer simplement la perte de pouvoir d'achat du franc.

En Belgique, où l'opinion publique, avait été comme en France, façonnée à craindre la dévaluation, un certain affolement s'est effectivement manifesté au cours des premières semaines.

Le Professeur Baudhuin dans son livre déjà cité, sur la dévaluation belge, cite quelques exemples curieux des manifestations de cet état d'esprit :

« Il y eut des scènes de panique qui méritent de passer à la postérité. L'histoire du client qui acheta 10 kilos de poivre est parfaitement authentique, et les journaux américains qui l'ont accueillie n'ont rien exagéré, exceptionnellement peut-être. Nous pouvons

y ajouter celle du monsieur qui acheta dans un grand magasin de Bruxelles cinq gabardines à la fois. Il y eut aussi celle d'une brave caissière de province, qui en possession d'un capital liquide de 25.000 francs, acheta tout ce qu'elle avait sous les yeux et notamment cinq fourneaux de cuisine... « La dévaluation n'était pas encore votée au Sénat qu'une grande coopérative de Bruxelles augmentait ses prix de 10 % à titre de première étape... ».

Cependant il n'y eut pas de hausse catastrophique des prix en Belgique et l'auteur explique comment le Gouvernement, qui avait obtenu le concours des milieux économiques, put limiter la montée des prix.

En France, les pouvoirs publics ont mis en garde les commerçants et les consommateurs, contre des entraînements que l'on pouvait facilement prévoir. Dans de nombreuses déclarations à la presse, dans des discours radiodiffusés et au Parlement, les Ministres intéressés, ont exposé quels devaient être les effets, limités selon eux, de l'alignement monétaire sur les prix, et le Gouvernement a fait connaître que, le succès de l'opération étant subordonné à une hausse modérée des prix, il entendait combattre les hausses spéculatives.

A cet effet, un article de la loi monétaire organise la surveillance des prix, et la répression des hausses injustifiées.

*Article 15 de la loi du 1<sup>er</sup> octobre 1936 : « La loi du 19 août 1936, tendant à réprimer la hausse injustifiée des prix, s'appliquera à toute majoration qui sous prétexte de dévaluation, serait apportée auxdits prix à moins qu'il ne soit établi devant les Comités institués par la loi susvisée qu'elles résultent de l'augmentation de valeur des marchandises importées.*

Cette loi du 19 août 1936, que nous avons déjà signalée, était destinée à empêcher que l'application des lois sociales, ne servît de prétexte aux commerçants et aux industriels pour majorer arbitrairement les prix de vente *des produits de première nécessité* <sup>(15)</sup>.

Elle institue un « Comité National de Surveillance des Prix » chargé d'étudier *les prix normaux* de vente par les industriels et les prix de vente en gros, compte tenu des prix payés au producteur, des frais de transport, des frais généraux et du *bénéfice légitime* des industriels et des intermédiaires. Ces prix normaux sont transmis aux Préfets.

D'autre part, dans chaque département est constitué un Comité Départemental de surveillance des prix, chargé d'étudier les prix de vente du demi-gros et du détail, et d'apprécier le rapport qui doit exister entre le prix de détail et les prix de revient.

Les producteurs et commerçants qui, après un avertissement, continuent à faire subir à leurs produits une hausse jugée abusive, sont passibles de peines correctionnelles.

Quelles ont été les réactions du public en face de la dévaluation monétaire ?

#### I. — SEPTEMBRE 1936. — LES SPÉCULATEURS.

La nouvelle crise des changes, les articles circonstanciés publiés par la presse anglo-saxonne, sur les négociations entamées en vue de la conclusion d'un accord tripartite, laissaient penser, vers le milieu du mois de septembre que la dépréciation du franc était inévitable.

Les bruits d'une prochaine dévaluation, qui cette fois, semblaient fondés, se propagèrent en Bourse avec

une extrême facilité, et ne manquèrent pas d'influencer le marché des valeurs mobilières.

Au cours de la semaine qui s'est terminée le 26 septembre, la Bourse a fait preuve d'une activité inaccoutumée, malgré la mise en œuvre de l'arme classique du taux de l'escompte qui pouvait laisser penser que la monnaie serait défendue par les moyens habituels, et les décisions prises par les Syndicats des Agents de change et des coulissiers, en vue de freiner le mouvement spéculatif.

Les capitalistes détenteurs de francs menacés de dépréciation ont surtout recherché les titres considérés comme des valeurs « *refuges* », valeurs internationales, rentes à garantie de change et valeurs « *réelles* » : titres de grandes entreprises françaises.

Ces prix particuliers que sont les cours de Bourse, ont enregistré, avant la dévaluation, des hausses importantes, 10 % pour certaines valeurs. Les rentes elles-mêmes, ont nettement bénéficié de ce mouvement de hausse.

Une tendance analogue a affecté les cours de certaines marchandises cotées à terme. Dès avant que la dévaluation ne fût officielle, les grandes matières premières étrangères cotées sur les marchés français, le coton par exemple, s'orientaient nettement à la hausse. Il en est résulté, étant donné les cours du change, une certaine disparité entre les cours cotés dans les Bourses Françaises et les cours pratiqués sur les places étrangères.

C'est ainsi qu'à Roubaix-Tourcoing, la hausse des

(15) Dont la liste était déterminée par arrêtés ministériels. Voir les arrêtés des 6, 12 et 26 novembre 1936. Cette liste comprenait les principales denrées alimentaires, les articles d'habillement et de ménage, et les matériaux de construction. Sa composition dénote la volonté des pouvoirs publics de sauvegarder le pouvoir d'achat.

cours de la laine peignée s'est fortement accentuée au cours des journées qui ont précédé la dévaluation. Le café qui baissait sur les places étrangères, passait au Havre, trois jours avant la clôture du marché, de 129 fr. 35 à 143 fr. 75 (10 %).

D'un autre côté les achats de matière première effectués par les producteurs français (achats de couverture) ont augmenté d'une façon considérable dans la période qui a précédé la dévaluation ; il faut reconnaître d'ailleurs que la prévision de la dépréciation du franc n'était pas la seule raison qui poussait les industriels à agir ainsi. Les industriels doivent normalement se couvrir, surtout en période de hausse des prix mondiaux et, dans tous les grands pays industriels la perspective d'une hausse très forte des grandes matières premières a incité les industriels à accroître leurs approvisionnements. Mais la perspective d'une dépréciation du franc a fortement contribué à l'accroissement de ces achats. Il est curieux d'ailleurs, de remarquer que cette précipitation a eu pour résultat de faire croire à une amélioration de la production industrielle dans certaines branches, l'indice étant calculé sur la consommation apparente des matières premières.

## II. — APRÈS LA DÉVALUATION.

Dès la réouverture du marché le 2 octobre, les cours apparaissent en hausse sensible sur ceux qui avaient été enregistrés le 25 septembre et même un certain nombre de valeurs ne purent pas être cotées <sup>(16)</sup>.

En ce qui concerne les valeurs internationales, cette

(16) Les mesures prises par les autorités boursières, et la taxe de 50 % sur les bénéfices résultant des opérations à terme engagées entre le 11 et le 26 septembre, ont certainement contribué à freiner la hausse.

hausse ne fait qu'exprimer l'ajustement de leur valeur à la nouvelle définition du franc, compte tenu de hausse déjà acquise pendant la semaine qui a précédé la dévaluation.

Mais toutes les valeurs ont continué, *au moins au début*, à bénéficier de la tendance du marché à la hausse. Les rentes françaises enregistrent souvent une avance d'une dizaine de points. C'est déjà ce qui s'était produit en Belgique après la dévaluation de mars 1935.

Les valeurs françaises à revenu variable ont de leur côté bénéficié de hausses très importantes. Les spéculateurs ont acheté du papier sans tenir compte le plus souvent du caractère réel de valeurs ou de l'accroissement de productivité que la dévaluation pourrait procurer aux entreprises. Une croyance commune à l'adaptation automatique des cours de Bourse à la nouvelle monnaie — aussi fausse que l'idée de l'adaptation naturelle des prix — a contribué à créer cette tendance — qui s'est trouvée naturellement exagérée à la Bourse. D'autre part la « déthésaurisation » tant souhaitée, dans la mesure où elle s'est produite, a servi principalement à alimenter la hausse sur le marché des valeurs mobilières.

\*  
\* \*

Quelle a été la réaction du public et des commerçants en présence de la dévaluation ?

On a assisté durant les premières semaines d'octobre, à un accroissement notable des transactions. La comparaison du chiffre d'affaires effectué mensuellement par les grands magasins parisiens, par rapport

aux mois correspondants de l'exercice précédent montre une augmentation sensible en octobre (17 à 20 %) plus forte que celle des mois précédents, plus forte aussi que celle des mois suivants <sup>(17)</sup>.

Par contre le nombre des ventes <sup>(18)</sup> non seulement n'a pas crû dans la même proportion, mais a plutôt diminué par rapport au nombre de ventes effectuées au cours du mois correspondant de l'exercice 1935-1936. Il faut tenir compte du fait que l'augmentation du chiffre d'affaires reflète dans une certaine mesure la hausse des prix de détail qui s'est déjà produite pendant l'année qui a précédé la dévaluation du franc. D'autre part, le fait que l'augmentation du chiffre d'affaires en Octobre est plus forte que celle des mois précédents ou suivants, montre, non pas que les prix ont augmenté par suite de la dépréciation de la monnaie, mais que les clients ont pris la précaution d'acheter par plus grandes quantités que de coutume.

Au demeurant, on n'a pas observé, en France, de paniques analogues à celles qui se sont produites en Belgique dans les mêmes circonstances. L'attitude disciplinée des commerçants a pleinement contribué à maintenir l'ordre.

Dès les premiers jours qui ont suivi la dévaluation, les commerçants apposaient sur leurs vitrines une affiche barrée des couleurs nationales, distribuée par les soins de la Commission Nationale de surveillance des prix, qui portait que « l'établissement avait pris

(17) Tout au moins jusqu'en janvier 1937 ; à partir de cette époque le chiffre d'affaires est influencé d'une façon notable par la *hausse normale*, à la suite de l'écoulement des stocks existant avant la dévaluation.

(18) Nous n'avons pu obtenir ce chiffre que pour un seul des grands magasins parisiens. A un accroissement de chiffres d'affaires de 20 % au cours du mois d'octobre correspond une diminution des ventes de 3,7 %.

l'engagement de ne pas majorer ses prix par suite de la loi monétaire ». Cette affiche signalait les bons commerçants à l'attention du public, comme aux Etats-Unis, l'Aigle Bleu, servait à reconnaître ceux qui se pliaient à la politique des codes.

Le commerce de détail a apporté en général, une aide très efficace à la réussite de l'expérience monétaire, avec un désintéressement auquel le Gouvernement a tenu à rendre hommage.

Il est possible cependant que, dans certains cas, des producteurs et des commerçants n'aient pas consenti à ce qu'ils considéraient comme un sacrifice. Dans un discours radiodiffusé du 14 octobre, le Ministre de l'Economie Nationale disait : « De diverses origines, les informations les plus significatives nous parviennent sur des hausses absolument inadmissibles, et que nous ne tolérerons pas <sup>(19)</sup>. Quelques-unes qui, de prime abord, paraissent abusives, concertées, frauduleuses, sont signalées ce soir même à M. le Garde des Sceaux, qui après vérification des faits, intentera toutes les poursuites utiles et demandera qu'une répression rapide et sévère s'abatte sur les coupables ».

Toutefois les commerçants n'ont pas en général considéré cette pratique comme *normale*, et il y a eu sans aucun doute, dans certaines branches et de la

(19) La loi du 19 août 1936 ne permet pas l'application des sanctions immédiates, puisqu'elles subordonne la répression à l'envoi préalable d'un avertissement, mais certaines manœuvres tombent sous le coup des articles 419 et 420 du Code Pénal, qui prévoient la coalition et l'accaparement, textes d'ailleurs fort imparfaits même depuis la loi de 1926 qui les a remaniés.

La presse a signalé quelques tentatives d'accaparement ou tout au moins de *refus de vendre* à un certain prix normal.

Dans un cas, dont nous avons eu connaissance, il s'agissait de « produits nationaux », ce qui se justifiait encore moins.

part de certains producteurs ou de certains commerçants un effort pour échapper à la limitation posée par le Gouvernement à la hausse des prix. D'une part, la tentation était forte d'effectuer des majorations supérieures à celles que permettaient les textes, d'autre part, il restait possible dans une certaine mesure de le faire.

Les commerçants et industriels n'ont pas montré en général plus d'esprit critique que le reste des Français envers les articles de journaux, corporatifs ou autres, ou des auteurs plus ou moins qualifiés traitaient avec beaucoup d'assurance des conséquences possibles d'une dévaluation du franc.

Beaucoup étaient persuadés que dès le lendemain de l'opération monétaire, ils devaient sous peine de courir à la ruine, changer les étiquettes dans leurs magasins. Aussi un très grand nombre eurent le sentiment que le Gouvernement, en limitant la hausse des prix, violait les lois économiques et sacrifiait arbitrairement les commerçants à la réussite de l'expérience monétaire. Si le seul effet bienfaisant de la dévaluation était, comme on le croyait généralement, de donner temporairement au marché une activité factice, il leur semblait normal de profiter de la hausse des prix pour compenser en partie les pertes qu'ils avaient subies.

Bien que les porte-parole officiels ou officieux du Gouvernement aient tenté d'expliquer que l'accroissement des profits ne devait pas provenir de bénéfices illégitimes, mais simplement de la perception d'un bénéfice, normal, toléré, sur des transactions accrues, la plupart des commerçants se crurent lésés. La limitation de la hausse, aux produits importés semblait trop stricte et la défense de vendre au prix de rempla-

cement allait à l'encontre des pratiques couramment admises en matière commerciale.

Parmi les règles plus ou moins empiriques qui le guident pour la détermination de son prix de vente, le commerçant juge essentielle celle qui veut que le prix de vente permette de racheter tous les éléments qui entrent dans la composition du produit, même si leur prix augmente entre l'époque de la fabrication et celle de la vente. Le commerce est par essence une spéculation, au meilleur sens du terme.

Les prix de vente devaient donc être uniquement fonction des prix de revient compte tenu d'un bénéfice légitime :

La question de prix de remplacement a fait l'objet de maints articles, et de vœux des groupements économiques, elle a donné lieu à des discussions incessantes entre vendeurs et acheteurs et l'on n'a pas manqué de rappeler à ce propos l'histoire du quincaillier allemand, qui, au moment de la chute du mark, ayant en magasin un stock important et ne pratiquant pas le prix de remplacement, ne posséda bientôt plus qu'un seul clou auquel il se pendit.

L'interdiction de vendre au prix de remplacement se justifiait en pratique par l'impossibilité où l'on se trouvait de vérifier les assertions des intéressés, au sujet de l'augmentation probable du prix des divers éléments de la production étant donné l'instabilité de la situation économique, et par le désir d'interdire les « erreurs » profitables.

Le calcul du prix de vente en fonction du prix de revient d'une façon générale, manquait de souplesse, et pouvait être tempéré utilement, semble-t-il par l'application même des théories officielles, relatives aux effets de la dévaluation sur le niveau des prix.

Il est certain que lorsqu'il s'agissait de produits importés ou de produits fabriqués avec des matières premières importées, le calcul du prix de vente sur le prix de revient s'est traduit par une perte pour les commerçants.

Toute infraction aux lois du 19 août et du 1<sup>er</sup> octobre, pouvait paraître à leurs yeux, constituer une juste résistance à une réglementation oppressive et arbitraire. Ils devaient d'ailleurs être d'autant plus tentés de le faire que la répression n'était possible, aux termes de la loi, qu'après un avertissement. La difficulté même, pour les organismes de suivre la hausse des prix, de connaître et d'apprécier tous les éléments qui concourent à la formation des prix, la multiplicité des marchés, leurs caractères particuliers, leurs habitudes, étaient autant de facteurs qui expliquent l'impossibilité de déterminer le juste prix, et les commerçants désireux de frauder ont sans doute pu bénéficier de cette incertitude. Les mêmes difficultés se sont toujours présentées lorsque l'autorité publique a voulu contrôler ou taxer les prix, et l'un des décrets douaniers du mois d'octobre, en contient l'aveu, souvent relevé avec ironie : « Un contrôle direct des prix par l'Administration n'a jamais donné en France que des résultats négligeables ».

Si tout au moins la dévaluation avait été le seul facteur de hausse, il eût été assez facile, de faire respecter, par la persuasion ou la crainte de la répression, les vues théoriques des pouvoirs publics sur la question. Mais le jeu simultané d'un grand nombre d'autres facteurs agissant dans le même sens, troublait la situation et fournissait aux commerçants menacés de

poursuites le moyen de justifier les hausses qu'ils avaient pratiquées. Le contrôle devait être enfin d'autant plus relâché que les commerçants eux-mêmes éprouvaient, par suite des modifications, des charges de la production, intervenues en quelques mois, les plus grandes difficultés à établir leurs prix de revient. Certains prix enfin restaient en dehors du contrôle.

Le Comité National de surveillance des prix, et les Comités départementaux ont, dans la limite de la loi du 19 août 1936, effectué les surveillances que permettaient les moyens mis à leur disposition et en définitive les cas de hausse injustifiée sont peu nombreux par rapport à l'ensemble des prix observés ; par exemple pendant la première quinzaine de mai à Paris : 596 commerçants ont été visités, et 2.248 prix contrôlés ; 52 commerçants ont fait l'objet d'observations pour des dépassements de minime importance ; 5 ont reçu l'avertissement légal à titre de première sanction, 3 cas de maintien de prix ont été communiqués au Parquet <sup>(20)</sup>.

En France, les facteurs psychologiques paraissent avoir joué un rôle restreint, infime, par rapport à celui qu'on exerce les causes « mécaniques » de hausse des prix contre lesquelles les Comités de surveillance ne pouvaient rien.

A un certain moment cependant il a paru utile de renforcer encore le contrôle.

« Des hausses importantes ont été constatées sur le prix de certains produits fabriqués. L'action du Comité de surveillance s'est exercée de façon continue, mais la loi du 19 août 1936, ne permet pas toujours de

(20) Communiqué du Ministère de l'Economie Nationale.

mettre fin à des abus qui ne peuvent être tolérés ». (Communiqué du Ministre de l'Economie Nationale, 10 février 1937). Le Gouvernement annonçait en même temps, le dépôt d'un projet de loi tendant à compléter la loi du 19 août 1936. Le projet déposé au mois de février, renforçait les pénalités et instituait une juridiction d'exception, une Cour spéciale des prix ayant tous pouvoirs d'instruction, chargée de juger les infractions relevées sur l'indication du Comité National de surveillance des prix. Le texte fut discuté à la Chambre des Députés, mais le rapport de la Commission du commerce du Sénat ne fut déposé que le 29 juin.

La question des hausses illicites devait quelques jours plus tard, après la seconde dévaluation, faire l'objet d'un décret-loi, qui apportait en cette matière des innovations très importantes.



Dans quelle mesure l'équilibre intérieur entre les diverses catégories de prix peut-il être rétabli par la dévaluation ?

On conçoit assez bien que la reprise que doit normalement entraîner la dévaluation, puisse provoquer une hausse modérée des prix intérieurs, affectant d'une façon différente les prix de gros et les prix de détail, mais on conçoit difficilement, étant donné le mécanisme que nous avons exposé, que ce soit le rétablissement *préalable* de l'équilibre intérieur des prix qui puisse provoquer la reprise, comme le prétendent la plupart des partisans de cette opération. Cela s'explique cependant aux Etats-Unis, où le Gouvernement a

recherché et obtenu, par la dévaluation du dollar, une hausse des prix des matières premières, surtout agricoles — qui a permis d'alléger en partie le fardeau des dettes privées devenu insupportable par suite de la baisse des prix. Mais nous savons que le mécanisme qui explique la hausse des produits *nationaux* en Amérique, par l'effet de la dévaluation ne joue pas en France.

Sans doute, la dévaluation a-t-elle, cependant pour effet de rétablir l'équilibre en *apparence*. La hausse des produits importés qui résulte inévitablement de la dépréciation de la monnaie, réagit *sur l'indice* des prix de gros, et diminue par conséquent l'écart qui sépare ceux-ci des prix de détail. Ce rétablissement de l'équilibre semble donc dépendre du volume des importations et surtout de la composition de l'indice.

Mais un meilleur équilibre entre les deux indices n'indique pas une amélioration *réelle* de la situation économique. La hausse des produits importés ne peut guère apporter de profit à l'économie nationale. Il suffirait d'ailleurs, dans ces conditions pour rétablir l'équilibre, de majorer les droits de douane et d'instituer des droits très lourds sur les matières premières. Il apparaît ainsi que l'effet essentiel de la dévaluation est de rétablir l'équilibre entre les prix intérieurs et les prix mondiaux.



## CHAPITRE II

### LA HAUSSE DES PRIX MONDIAUX

L'étude que nous avons faite dans la seconde partie de l'évolution des prix de gros-or dans certains pays, nous a permis d'apprécier la disparité existant entre les prix français et les prix étrangers. Nous considérerons ici la hausse des prix dans le monde à un autre point de vue, non pas en tant qu'elle place la France dans une position plus ou moins favorable au point de vue des échanges extérieurs, mais en tant qu'elle affecte le niveau des prix français. A la hausse des produits importés qui résulte automatiquement de la dépréciation de la monnaie, s'ajoute en effet l'influence du mouvement propre des prix de ces produits sur leurs marchés d'origine.

On a souvent fait observer que la dévaluation française avait été effectuée dans une période de hausse des prix mondiaux, alors que la chute de la livre-sterling s'était produite en période de baisse des prix et l'on a voulu en déduire que cette différence expliquait l'échec de l'expérience française et le succès de l'expérience anglaise.

L'influence sur l'indice français de la hausse des prix mondiaux, peut sans doute donner l'impression à un observateur superficiel, d'un mouvement de prix plus ample que ne le laissaient prévoir les partisans de l'opération, de même que la baisse de prix a été un

des facteurs, parmi beaucoup d'autres, qui explique la stabilité remarquable des prix britanniques après la chute de la livre. Cette circonstance a pu donner à l'expérience anglaise l'apparence d'une opération mieux réussie, mais on ne doit pas prendre cette coïncidence pour une condition essentielle. La dévaluation aurait pu réussir en France, malgré la hausse des prix dans le monde.

\*  
\* \*

La hausse des prix sur les principaux marchés, amorcée depuis 1934 ou 1935 et qui s'était poursuivie d'une façon assez lente durant ces deux années, s'accroît fortement en 1936.

Cependant la progression n'a pas été régulière au cours de cette année. Au cours du premier semestre, dans la plupart des pays, les prix restent relativement stables. Ils marquent au contraire une tendance très nette à la hausse à partir du milieu de l'année, et surtout à partir de septembre.

Le tableau suivant indique le pourcentage de hausse de l'indice des prix de gros, d'une part de janvier 1936 à janvier 1937, d'autre part de septembre 1936 à mars 1937, dans quelques grands pays.

| Pays                      | Hausse    | Hausse    |
|---------------------------|-----------|-----------|
|                           | 1/36/1/37 | 1/36/1/37 |
| Grande-Bretagne . . . . . | 12,1      | 11,6      |
| Etats-Unis . . . . .      | 6,6       | 11,9      |
| Canada . . . . .          | 11,5      | 7,6       |
| Belgique . . . . .        | 13,3      | 16,6      |

La hausse a surtout affecté les prix des grandes matières premières dont les mouvements influencent les indices des prix de gros de tous les pays.

Les Services de la Statistique générale de la France calculent chaque semaine un indice-or des prix mondiaux englobant 22 matières premières, 15 produits végétaux et animaux et 7 produits minéraux (base 100 en 1928.

|                              | Sept. | Oct. | Nov. | Déc. | Janv. | Fév. | Mars | Avril | Mai  | Juin |
|------------------------------|-------|------|------|------|-------|------|------|-------|------|------|
| Ensemble 22 mat. prem. . .   | 45,2  | 45,4 | 48,3 | 52,3 | 53,4  | 55,5 | 59,8 | 55,2  | 55,0 | 53,7 |
| 15 prod. vég. et anim. . . . | 41,6  | 41,6 | 44,0 | 48,0 | 49,2  | 48,2 | 51,7 | 49,9  | 49,3 | 48,0 |
| 7 prod. minéraux . . . . .   | 50,5  | 51,3 | 55,1 | 58,7 | 59,8  | 69,7 | 75,6 | 64,1  | 65,0 | 64,2 |

### INDICE GÉNÉRAL

En un an, de Septembre 1935 à Septembre 1936, l'indice n'enregistre qu'une hausse de 13,8 % (de 39,7 à 45,2) et encore convient-il de remarquer que le mouvement a été beaucoup plus accentué à partir de Juillet 1936. De Septembre 1936 à Mars 1937, l'indice progresse de 32,3 %. La hausse, modérée de Septembre à Octobre, s'amplifie considérablement au cours des mois suivants : de Novembre à Décembre, hausse de 8,3 %, d'Octobre à Novembre 7,6 %, de Février à Mars, 7,7 %.

La baisse enregistrée par la suite est aussi très profonde. L'indice du mois d'Avril fait ressortir par rapport à celui du mois précédent une chute de 7,7 % et celui du mois de Juin une baisse de 10 % par rapport au maximum d'Avril.

### PRODUITS ANIMAUX ET VÉGÉTAUX

De Septembre 1936 à Mars 1937, cet indice partiel progresse de 24,2 % ; le maximum a été atteint au

cours de la semaine qui se termine le 3 Avril (52,5), ce qui équivaut à une hausse de 26,2 % par rapport à Septembre 1936. La baisse par rapport au maximum ressort fin Avril à 5,2 % et fin Juin à 9,3 %.

### PRODUITS MINÉRAUX

Le mouvement de cet indice est beaucoup plus accentué que celui de l'indice précédent. De Septembre 1936 à Mars 1937, l'indice enregistre une hausse de 48 %. Le maximum a été atteint au cours de la semaine qui s'est terminée le 13 mars : 77,4, ce qui équivaut à une hausse de 53,2 %.

Ces indices permettent d'observer d'un mois à un autre et même en l'espace d'une semaine, des mouvements de prix d'une amplitude considérable. De Janvier à Février : 16,5 % ; de Février à Mars : 8,4 % ; du 27 Février au 6 Mars : 6 %.

L'amplitude de la hausse est aussi beaucoup plus forte. Par rapport au maximum, la baisse de l'indice des produits minéraux ressort fin Avril à 17,1 %. (Même pourcentage pour Juin.)

\*  
\*\*

La hausse des prix dans le monde résulte de l'influence conjuguée de plusieurs facteurs, qui ont agi à la fois sur l'offre et sur la demande.

La reprise normale de l'activité industrielle, en provoquant une augmentation de la demande de biens de consommation et de biens d'investissement, a contribué à la hausse des prix de gros. D'autre part, les commerçants et intermédiaires ont été obligés de

reconstituer leurs stocks, qui avaient été maintenus jusque là à des niveaux très bas. La reconstitution des stocks n'a pu d'ailleurs que s'accélérer au fur et à mesure que la hausse se développait.

La mise à exécution de vastes programmes d'armement a accentué le mouvement de hausse qui s'est manifesté en particulier sur le marché des métaux ferreux et non ferreux. Enfin, l'augmentation de la demande a entraîné une diminution générale des stocks détenus par les producteurs, stocks dont l'importance avait jusque là freiné dans une certaine mesure la hausse des cours. On note en particulier une amélioration au cours de cette période, de la situation statistique du zinc, du plomb, du cuivre, du caoutchouc et du blé (1).

Cependant, de leur côté, les producteurs ont tenté de réaliser l'adaptation de l'offre à l'accroissement de la demande.

Les plans de restriction qui avaient été mis en vigueur pendant la crise en vue d'éviter la surproduction des grandes matières premières et l'avilissement des cours, ont été progressivement relâchés. Les contingents d'exportation du caoutchouc ont été portés à 75 % de la capacité estimative (au lieu de 60 %) pour le premier trimestre de 1937, à 80 et 90 % pour le second et troisième trimestre.

Le contingent a été porté pour le cuivre de 70 % en Juillet 1936 à 105 % en Novembre 1936, et les réductions ont été complètement suspendues en Janvier 1937. Le contingent d'exportation a été porté par

(1) On note toutefois un accroissement de stocks de coton et d'étain, mais pour l'ensemble des matières premières, les stocks ont considérablement diminué.

le Comité International de l'étain, de 85 % du chiffre de 1929 (2<sup>e</sup> trimestre de 1936) à 105 % pour le deuxième trimestre de 1936.

Il faut remarquer cependant que la suppression des restrictions n'a pas pu, dans bien des cas, produire un effet immédiat, par suite du temps nécessaire à la mise en état de marche des installations. Par suite de ce décalage, la demande a exercé une action prépondérante sur le marché.

L'amélioration sensible de la situation statistique des grands marchés, et, en ce qui concerne le marché des métaux, la divulgation des programmes de réarmement et spécialement du programme anglais en Février 1937, dont l'influence réelle a certainement été surestimée, ont déterminé une spéculation effrénée sur les matières premières. Les capitaux flottants, sans emploi depuis, que la chute du bloc-or les avait détournés des marchés monétaires, se sont reportés sur les marchés des matières premières où des profits substantiels paraissaient devoir être réalisés.

Poussés par la spéculation à des niveaux trop élevés, les cours se sont effondrés en Avril 1937 et se sont retrouvés en général à la fin de notre période, aux niveaux atteints au mois de Janvier.

La chute des prix de grandes matières premières a été provoquée, non seulement par l'accroissement des quantités offertes par suite de la suppression des restrictions apportées à la production, mais surtout par la liquidation hâtive et quelquefois forcée, d'un grand nombre de positions spéculatives et par l'annonce dans quelques pays, en particulier aux Etats-Unis, de mesures tendant à freiner la hausse excessive des cours.

Le marché des métaux, et plus spécialement le mar-

ché des métaux non ferreux, a été profondément agité au cours de cette période.

*Cours à la fin du mois en L. s. d.*

|                         | Sept. 36 | Janv. 37 | Mars 37 | %   | Max.   | %   | Juin    |
|-------------------------|----------|----------|---------|-----|--------|-----|---------|
| Plomb, Londres... tonne | 17/18/1  | 37/5/0   | 31/15/0 | 77  | 36/5   | 102 | 25/5    |
| Etain, Stand..... »     | 203/15   | 227/2/6  | 294/5   | 44  | 312/10 | 53  | 252/15  |
| Zinc ..... »            | 13/16/3  | 21/16/3  | 33/12   | 143 | 37/5   | 170 | 21/13/9 |
| Cuivre Stand ..... »    | 39/3/1   | 52/9/4   | 72/18/9 | 86  | 78/2/5 | 100 | 54/2/6  |

Les mouvements de hausse et de baisse du caoutchouc ont été aussi extrêmement prononcés.

*Caoutchouc New-York - Standard - Thick Latex en cents.*

| Sept. 36 | Janv. 37 | Mars | %  | Juin  |
|----------|----------|------|----|-------|
| 17,18    | 22,50    | 31   | 80 | 23,50 |

En ce qui concerne les matières textiles, l'amplitude des mouvements de hausse et de baisse a été moins forte. Pour le coton, en particulier, l'abondance relative de la récolte a compensé dans une certaine mesure l'effet de l'augmentation de la consommation.

*Laine - Londres, Nlle Galles - Greasy super - L s. d.*

| Sept. | Janv. | %  | Mars | Juin |
|-------|-------|----|------|------|
| 0/15  | 0/21  | 40 | 0/20 | 0/1  |

*Coton New-York Middling - livres cents*

| Sept. | Janv. | Mars  | %    | Juin  |
|-------|-------|-------|------|-------|
| 12,47 | 12,98 | 14,76 | 18,3 | 12,70 |

La hausse des grandes matières premières sur les marchés mondiaux s'est nécessairement répercutée sur les prix français puisque la France importe la plus grande partie des matières premières travaillées par l'industrie nationale. Les hausses que nous avons notées sur les prix de certains produits (cuivre, étain, zinc, matières textiles, etc...) cotés en France, ne sont que la traduction des mouvements de ces matières premières sur leurs marchés.

Dans quelle mesure les résultats fournis par les indices français en sont-ils affectés ?

### I. — *Indice des prix de gros*

Nous savons que les indices des prix de gros français comprennent, pour une bonne part des produits importés, par conséquent, la hausse enregistrée par les indices jusqu'au mois de Mars est imputable en partie à la hausse qui s'est produite sur les grands marchés mondiaux.

Le graphique n° 2, qui donne les courbes des deux indices des prix de gros français, montre que l'indice nor. pondéré marque beaucoup plus nettement que l'autre la pointe de hausse en Mars et la chute brusque en Avril. L'indice de 45 articles est en effet plus sensible aux variations de prix des *matières premières* importées.

### II. — *Produits nationaux et produits importés*

La hausse des prix mondiaux est susceptible de fausser les indications que donne la comparaison que l'on fait souvent entre l'évolution des indices partiels des produits nationaux et des produits importés (Gra-

phique N° 3), pour mesurer la disparité des prix.

La courbe des produits importés monte d'une façon presque continue jusqu'en Mars. Or, cette hausse ne peut être imputée entièrement à la dévaluation qui a dû produire ses effets beaucoup plus rapidement. La dévaluation ne peut avoir qu'une conséquence sur l'allure de la courbe, élever brusquement le niveau du prix des produits importés. Mais, à partir de ce niveau, la courbe traduit les mouvements propres des prix des marchandises importées sur leurs marchés d'origine.

On peut noter d'ailleurs que la hausse de Février à Mars et la baisse de Mars à Avril, est marquée très nettement par l'indice des produits importés (le dessin de la courbe de l'indice des 45 articles est plus écrasé, car le mouvement de l'indice général est tempéré par le mouvement des produits nationaux.

Par conséquent, la diminution de l'écart qui séparait les produits nationaux des produits importés, n'est pas imputable entièrement à la dévaluation. Par ailleurs, il convient de noter que l'allure de la courbe des produits nationaux est tempérée depuis Septembre, par la stabilité du prix du blé. L'augmentation brusque du prix de cette céréale étant intervenue un mois auparavant.



## CHAPITRE III

# L'INFLUENCE DE LA HAUSSE DES SALAIRES ET DES LOIS SOCIALES SUR LES PRIX

Parmi les divers facteurs de hausse qui ont influencé les prix français au cours de ces derniers mois, l'aggravation des prix de revient résultant de la hausse générale des salaires et de l'application des lois sociales a joué un rôle très important, qu'il convient maintenant de préciser.

Dans une première section, nous chercherons à déterminer dans quelle mesure l'application de l'ensemble des mesures sociales a accru le coût de la main-d'œuvre ; dans une deuxième section, nous essaierons de chiffrer l'influence de cette hausse du coût de la main-d'œuvre sur les prix de revient.

## SECTION I

### LA HAUSSE DES SALAIRES

Toutes les mesures sociales appliquées depuis le mois de juin 1936 n'ont pas eu pour effet d'augmenter la rémunération effectivement perçue par les salariés, mais toutes cependant ont contribué à majorer

la part qui revient à la main-d'œuvre dans le coût de production.

Nous étudierons successivement l'Accord Matignon et les contrats collectifs, les congés payés, la semaine de quarante heures, les charges sociales et les nouvelles hausses de salaires destinées à compenser l'augmentation du coût de la vie.

#### A. — L'ACCORD MATIGNON ET LES CONTRATS COLLECTIFS

En vue de mettre fin aux grèves qui se multipliaient et qui menaçaient de s'étendre au pays tout entier, un accord fut signé le 7 juin, entre les deux organisations les plus représentatives des patrons et des ouvriers : la Confédération générale du patronat français et la Confédération générale du Travail. Cet accord qui contenait un certain nombre de clauses relatives à la liberté syndicale et à son exercice, contenait aussi des stipulations très importantes relatives aux salaires, qui ne purent d'ailleurs être fixées qu'après arbitrage du Président du Conseil.

*Article 4 de l'accord.* — Les salaires réels pratiqués pour tous les ouvriers à la date du 25 Mai 1936, seront, du jour de la reprise du travail, rajustés suivant une échelle décroissante commençant à 15 % pour les salaires les moins élevés, pour arriver à 7 % pour les salaires les plus élevés, le total des salaires de chaque établissement ne devant en aucun cas être augmenté de plus de 12 %. Les augmentations de salaires consenties depuis la date précitée seront imputées sur les rajustements ci-dessus définis. Toutefois ces augmentations resteront acquises pour leur partie excédant les dits rajustements.

Les négociations pour la fixation par contrats collectifs de salaires minima par régions et par catégories, qui vont s'engager immédiatement, devront comporter en particulier le *rajustement des salaires anormalement bas*. La délégation patronale s'engage à procéder aux rajustements nécessaires pour maintenir une relation normale entre les appointements des employés et les salaires.

A la suite de cet accord, un très grand nombre de conventions collectives furent signées entre patrons et ouvriers dans les conditions précisées par la loi du 20 juin 1936.

Sans doute, la hausse des salaires consécutive à ces accords avait déjà dans une certaine mesure affecté les prix avant septembre et la hausse des prix des produits industriels qui se manifeste de juin à septembre, ne peut s'expliquer que par l'apparition de ce nouveau facteur de hausse. Il est préférable cependant à notre sens d'étudier dans son ensemble l'influence de toutes les mesures sociales intervenues depuis le mois de juin ; d'ailleurs un grand nombre de conventions ne furent conclues qu'après la dévaluation.

L'Accord Matignon précisait que la hausse totale des salaires payés par une entreprise, ne devait pas dépasser 12 % ; mais ce texte prévoyait par ailleurs, le *rajustement des salaires anormalement bas*. Il s'agissait dans la pensée des signataires de l'accord, des salaires qui étaient sensiblement inférieurs aux taux couramment pratiqués dans la même profession et dans la même région, et que l'augmentation maxima prévue (15 %), n'aurait pas suffi à porter à un niveau raisonnable. Mais au cours des négociations en-

treprises pour la conclusion des contrats collectifs, cette clause fut interprétée comme visant le relèvement des salaires jugés insuffisants, dans toute une profession ou dans toute une région.

Les grandes organisations patronales n'ont pas manqué de protester contre l'interprétation, abusive à leur sens, donnée à cette phase de l'accord. En fait, dans la plupart des professions, la limite de 12 % fut largement dépassée, et la hausse des salaires fixés par les contrats collectifs, atteignit le plus souvent 20 à 30 %, et même plus, selon les industries.

## B. — LES CONGÉS PAYÉS

La loi du 20 juin 1936 institue pour tous les travailleurs de l'industrie, du commerce, des professions libérales, des services domestiques et de l'agriculture, un congé annuel payé, d'une durée minimum de 15 jours.

Déjà la plupart du temps avant le vote de cette loi, les employés, et même, plus rarement les ouvriers, bénéficiaient du congé annuel. Dans la plupart des cas cependant, les patrons n'accordaient un congé à titre de récompense, qu'aux vieux ouvriers, attachés depuis longtemps à l'entreprise.

L'institution, de deux semaines de vacances, n'apporte au salarié aucun supplément de rémunération, mais, constitue pour l'employeur une charge supplémentaire, qui équivaut, mathématiquement, à  $2/52^{\text{es}}$  ou environ 4 % de la masse des salaires payés par l'entreprise.

La plupart des industriels estiment la charge nouvelle qui leur est imposée, soit à un chiffre moindre,

c'est le cas lorsqu'il était déjà d'usage d'accorder un congé annuel à certains salariés, soit à un chiffre plus élevé, tout au moins pour l'année 1936, puisque la charge ne peut être répartie que de la moitié de l'exercice..

Selon les appréciations fournies de divers côtés, le pourcentage d'augmentation des charges qui résulte de l'octroi des congés payés, varie entre 3 % et 6 %. Le Ministre de l'Economie Nationale fixait à 6 % l'augmentation des charges qui devait résulter pour les entreprises de l'application de cette mesure.

### C. — LA SEMAINE DE 40 HEURES

La loi du 21 juin 1936, fixe à 40 heures la durée du travail dans les établissements industriels et commerciaux, et à 38 h. 40 la durée du travail dans les mines souterraines.

Cette loi avait dans la pensée de ses promoteurs un but, à la fois social et économique. Elle tendait d'une part à accroître les loisirs des ouvriers, et d'autre part à résorber le chômage, à accroître le pouvoir d'achat général des masses ouvrières et indirectement par conséquent à concourir au redressement économique.

Le point de vue économique était certes discutable, et la loi des 40 heures a soulevé d'énergiques protestations de la part des industriels et des commerçants, que l'application brusquée d'une série de mesures sociales contraignait à un effort d'adaptation extrêmement pénible. La loi prévoyait que des décrets, pris après avis du Conseil National Economique, détermineraient par profession pour l'ensemble du territoire ou pour une région, les modalités d'application de cette me-

sure, qui devait entrer en vigueur un mois après la parution du décret. La loi du 21 juin fut appliquée en premier lieu dans les usines de charbon à partir du 1<sup>er</sup> novembre, en vertu d'un décret du 25 septembre 1936, puis, aux mines de fer, de potasse, aux boulangeries, à la métallurgie, au bâtiment, enfin progressivement à toutes les autres professions par une série de décrets qui prennent date à la fin de 1936 et au début de 1937.

L'article 2 contient la disposition essentielle, qui caractérise cette loi : « Aucune diminution dans le niveau de vie des travailleurs ne peut résulter de l'application de la présente loi, *qui ne peut être une cause déterminante de la réduction de la rémunération ouvrière* (salaires et avantages accessoires) ».

Il ne s'agit donc pas d'une généralisation du *short time*, — que certaines industries s'étaient trouvées obligées de pratiquer durant la période de crise, mais, bien plutôt de la transposition en France de la politique suivie aux Etats-Unis, où la diminution de la durée du travail avait coïncidé avec l'augmentation des salaires.

Les salaires dont le maintien est garanti aux ouvriers sont en effet les salaires déjà majorés par l'Accord Matignon et les conventions collectives.

Si l'application de la semaine de 40 heures n'a pas fait bénéficier le salarié — tout au moins pris individuellement — d'une amélioration de sa situation pécuniaire, elle s'est traduite cependant par un accroissement très sensible des charges des entreprises, sans parler des bouleversements qu'une application précipitée a provoqués dans la marche des usines et des magasins.

Un ouvrier qui travaillait 48 heures au salaire horaire de 5 francs, touchait une paye hebdomadaire de 240 francs. Il gagne dorénavant la même somme en 40 heures, le prix de l'heure du travail est donc passé de 4 à 6 francs. Par conséquent, le passage de la semaine de 48 heures à la semaine de 40 heures équivaut à une augmentation du prix de l'heure de travail de 20 *pour cent*. Dans certaines industries (usines à feu continu), le passage de la semaine de 56 heures à la semaine de 42 heures équivaut à une augmentation de salaires horaires de 33,33 %. Cette surcharge est moindre toutefois dans les industries qui connaissaient le chômage partiel (12,5 % par exemple pour 45 heures).

#### D. — LES CHARGES SOCIALES

L'augmentation de la rémunération accordée aux ouvriers a provoqué l'accroissement d'un certain nombre de charges qui varient en fonction du salaire.

— Les indemnités pour accidents du travail et par conséquent les primes versées aux compagnies d'assurances.

— Les cotisations pour les assurances sociales ; — par ailleurs, une loi a relevé le salaire limite d'assujettissement — d'autre part, la cotisation a été portée de 7 à 8 % (dont la moitié à la charge de l'employeur).

— Enfin, bien qu'elles ne varient pas en fonction du salaire, les allocations familiales ont généralement été relevées en vue de maintenir une relation satisfaisante entre ces allocations et le niveau des salaires.

F. — LA HAUSSE DU COUT DE LA VIE  
ET LES NOUVELLES AUGMENTATIONS DE SALAIRES

Les ouvriers qui avaient obtenu des augmentations substantielles de salaires, entendaient en conserver le bénéfice ; aussi, à la suite de la hausse du coût de la vie, due à l'aggravation des prix de revient provoquée par l'application des lois sociales et la dévaluation, réclamèrent-ils une hausse de leurs salaires destinée à compenser la diminution de leur pouvoir d'achat réel.

Ces augmentations furent obtenues soit grâce au jeu de l'échelle mobile inscrite dans un certain nombre de contrats collectifs, soit à la suite d'une décision arbitrale.

*L'Echelle mobile.* — Les salariés sont assez favorables à l'échelle mobile qui proportionne automatiquement la hausse des salaires à la hausse du coût de la vie, et les syndicats ouvriers ont mené récemment une campagne intense en faveur de l'extension de cette clause. Les patrons, eux, lui reprochent de ne jamais jouer en leur faveur, d'entraîner l'instabilité des prix de revient et, en période de hausse des prix, de provoquer une course sans fin des salaires et des prix.

L'échelle mobile était déjà en France inscrite dans un petit nombre de contrats collectifs, depuis un certain temps (dans l'industrie du livre par exemple), mais la clause prévoyant la révision de l'échelle des salaires en fonction des variations du coût de la vie, se rencontre plus couramment dans les contrats conclus depuis juin dernier.

Ces contrats comportent, toutefois, un certain jeu dans l'application de la clause : il est prévu, soit qu'une

hausse assez importante, et fixée à l'avance, devra être enregistrée par les indices avant que les salaires ne puissent être augmentés, soit qu'un certain temps généralement plusieurs mois, doive nécessairement s'écouler entre deux révisions successives. C'est ainsi que dans l'industrie du textile des Vosges, les salaires doivent être majorés, lorsque la commission spéciale réunie à Epinal constate une hausse de l'indice de 10 %. Dans d'autres contrats, la clause est beaucoup moins précise — au point qu'on ne peut plus guère, semble-t-il, parler d'échelle mobile, il s'agit plutôt en effet d'une simple clause d'imprévision <sup>(1)</sup>.

Le gouvernement redoutant la hausse du coût de la vie sous l'influence de la dévaluation et, désireux avant tout de maintenir intact le pouvoir d'achat réel des salariés, avait inscrit dans le projet de loi monétaire un article tendant à généraliser l'échelle mobile. *L'article 14 du projet* disposait en effet : En dehors des cas où des conventions collectives de travail ont déterminé les conditions dans lesquelles les salaires doivent varier en fonction des indices du coût de la vie, les taux des salaires fixés par les conventions collectives ou à défaut..., seront révisés en fonction des indices ci-dessus visés. Mais le Parlement a refusé de voter cette disposition, qui a été remplacée dans le texte définitif par l'organisation d'une procédure de conciliation et d'arbitrage, en vue du règlement des différends nés de la hausse du coût de la

(1) Par exemple l'article 31 de la Convention collective des employés des Houillères du Nord et du Pas-de-Calais (28 novembre 1936), dispose que le taux des échelles d'appointements pourra être révisé à toute époque moyennant préavis d'un mois, sur la demande de l'une ou l'autre des parties, *en cas de modification sensible des conditions économiques par rapport aux conditions actuelles*.

vie consécutive à la loi monétaire, et de la révision éventuelle des clauses des conventions collectives relatives à la fixation des salaires <sup>(2)</sup>.

*L'arbitrage.* — Un certain nombre de clauses de contrats collectifs en cours d'exécution, relatives aux salaires, ont été modifiées par des sentences arbitrales.

On peut citer comme exemple l'importante sentence rendue le 7 février par M. Oualid, surarbitre désigné par le gouvernement, en ce qui concerne le rajustement des salaires dans la métallurgie parisienne. Saisi d'une demande d'augmentation de 15 % M. Oualid conclut à un rajustement des salaires de 8,5 % et prévoit une contribution supplémentaire équivalent à 1,5 % du salaire, pour relever le taux des allocations familiales, ces augmentations devant s'appliquer à partir du 18 janvier 1937. Dans sa sentence rendue le 21 février, M. Paul Matter, chargé de régler le conflit de la métallurgie lilloise, conclut à une augmentation des salaires de 11 % — (10 % pour les salaires, 1 % pour les allocations familiales), etc...

Les relèvements des salaires, accordés de leur plein gré par les employeurs, ou à la suite d'arbitrages, ou résultant du jeu de l'échelle mobile, ont mis fin aux conflits sociaux qui avaient repris, mais le coût de la main-d'œuvre, déjà surchargé par l'incidence de toutes les mesures précédentes, s'est trouvé de nouveau majoré dans une proportion, variable évidemment selon les entreprises, mais qui ne représente pas moins de 8 à 10 % en moyenne de la charge totale des salaires.

(2) Les mesures sociales instituées en juin 1936 ont été complétées par le vote de la loi du 31 décembre fixant les procédures de conciliation et d'arbitrage dans les conflits collectifs de travail.

Dans quelle proportion l'application de ces mesures a-t-elle accru le coût de la main-d'œuvre? Il importe avant tout de remarquer que les hausses successives ne doivent pas être additionnées, *mais multipliées*. En effet, les hausses provoquées par l'application de la semaine de 40 heures ont joué sur des salaires déjà majorés par l'accord Matignon, les contrats collectifs et les congés payés, et la hausse ultérieure en fonction de l'augmentation du coût de la vie, doit se calculer sur des salaires préalablement majorés de tous les relèvements précédents.

Des chiffres ont été fournis de divers côtés, qui sont assez discordants — la différence allant parfois du simple au double. Le Secrétaire général de la C.G.T. estimait en *juin* 1936 le relèvement des salaires à la charge des entreprises à 35 %. Ce chiffre semble très faible, il est vrai qu'on ne pouvait tenir compte à cette époque, que de la hausse moyenne de 12 % résultant de l'Accord Matignon, et non pas de celles qui devaient résulter effectivement des clauses des contrats collectifs.

Le Ministre de l'Economie Nationale fixait ainsi qu'il suit, le 9 février 1937 <sup>(3)</sup>, la hausse *moyenne* des salaires : — Accord Matignon et conventions collectives : 20 % — en ajoutant les charges accessoires et les congés payés : 32 %. La semaine de 40 heures apporte une nouvelle majoration de 20 % — on arrive ainsi à une hausse totale d'environ 58 %. Le chiffre réel est certainement supérieur, car ce calcul ne tient pas compte des nouvelles hausses de salaires provoquées par l'augmentation du coût de la vie.

(3) Débat Parlementaire. Sénat, J. O., du 10 février 1937.

La détermination, avec une approximation suffisante de la hausse moyenne des salaires, se heurte à de grandes difficultés : les relèvements résultant des contrats collectifs diffèrent selon les industries, et même selon les catégories de salariés, et d'autre part, tous les salaires n'ont pas bénéficié indistinctement et dans les mêmes proportions des relèvements qui ont été effectués depuis le début de l'année 1937. C'est pourquoi nous jugeons utile de présenter ici quelques chiffres concernant l'influence des mesures sociales sur la charge que représentent les salaires, dans un certain nombre de grandes industries.

### *Industrie sidérurgique (4)*

Les majorations qui résultent de l'application des contrats collectifs dans cette industrie dépassent 21 % dans les usines de l'Est, 23 % dans l'Ouest et 25 % dans la région de la Loire.

L'octroi des congés payés en 1936-1937 augmente cette charge de 6 % ; l'application de la semaine de 40 heures apporte une nouvelle majoration de 20 % (passage de 48 heures à 40 heures) ou de 33,33 % (de 56 à 42 heures).

Le surcroît de charges ressortait en décembre à plus de 50 %. Le pourcentage a encore été majoré au début de 1937 d'environ 12 %. En définitive la hausse totale ressort à 70 % environ, en un an.

### *Construction mécanique (Région de Paris) (5)*

Les diverses majorations qui ont affecté les prix de

(4) Rapport du Comité des Forges.

(5) Voir article de M. A. DETÈUF, dans les « Nouveaux Cahiers », N° 3, du 15 avril 1937.

l'heure de travail dans cette industrie sont les suivantes :

Accord Matignon et contrats collectifs : 20 %.

Congés payés : 3 %. Loi de 40 heures : 20 %.

Arbitrage Oualid : 10 %. Arbitrage Vallette, environ 5 % (0,35 par heure).

L'heure de travail, qui était payée 5 francs, est maintenant payée :  $5 \times 1,20 \times 1,03 \times 1,20 \times 1,10 \times 1,05 = 6$  frs 60, soit une augmentation de 72 % en un an.

Le prix de l'heure d'employé a dans le même temps augmenté de 60 %.

### *Industrie du matériel roulant <sup>(6)</sup>*

D'après les résultats de l'enquête que la chambre syndicale effectue régulièrement auprès de ses adhérents, la hausse du taux horaire des salaires moyens versés aux ouvriers ressort du 1<sup>er</sup> janvier 1936 au 1<sup>er</sup> janvier 1937 à 39 ou 44 % pour les ouvriers qualifiés, 40 à 55 % pour les manœuvres spécialisés, 58 à 84 % pour les manœuvres ordinaires. Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1937, de nouvelles augmentations ont porté la *hausse moyenne* à 55 %. Remarquons qu'il s'agit ici du salaire perçu par l'ouvrier, et que dans cette industrie, à une hausse de 50 % au profit du salarié, correspond pour l'employeur *une hausse du salaire horaire de 91 %*.

### *Construction électrique*

En dehors des hausses dues au contrat collectif et aux lois sociales, les salaires ont obtenu ultérieurement

(6) Rapport de la Chambre syndicale.

deux relèvements de salaires de 10 et 5 % (7), ce qui porte l'augmentation totale du prix de l'heure de travail à plus de 70 %.

### *Industrie cotonnière (8)*

L'augmentation des salaires supportée par l'industrie cotonnière vosgienne depuis juin 1936 se chiffre ainsi qu'il suit, d'après le Syndicat général de la production cotonnière :

Accord Matignon 11 % ; contrats collectifs 20,03 % ; pour la filature ; 35,48 pour le tissage, semaine de 40 heures, 20 %, augmentation de 8,5 % en moyenne, allouée en février 1937, en vertu de la clause d'échelle mobile qui figure dans la convention collective.

La hausse totale des charges de salaires ressort donc à 80 % dans la filature et à 98 % dans le tissage.

Ces quelques exemples montrent l'accroissement énorme qu'a subi en un an, l'un des postes les plus importants des prix de revient industriels. Quelle proportion de cette hausse se retrouve dans la hausse du prix de revient ?

(7) Rapport du Syndicat général de la Construction électrique.

(8) Journée Industrielle, 13 mars 1937.

SECTION II

L'INFLUENCE  
DU COUT DE LA MAIN-D'ŒUVRE  
SUR LE PRIX DES PRODUITS <sup>(9)</sup>

Dans quelle mesure la charge des salaires affecte-t-elle les prix de revient ? C'est là une question à laquelle il est difficile de répondre faute de statistiques complètes et précises.

La documentation se bornait presque exclusivement jusqu'à ces derniers temps, aux résultats d'une enquête menée en 1932 par M. Maurice Pinot, pour la Société d'Etudes et d'Informations économiques, en vue de déterminer les répercussions sur les coûts de production de l'application éventuelle de la semaine de 40 heures. Depuis que l'application des lois sociales a montré l'intérêt qu'il y aurait à connaître ces données, un certain nombre de groupements économiques, de syndicats patronaux ont fourni quelques précisions sur ce point, mais les renseignements que nous possédons sont fragmentaires et pratiquement incontrôlables.

Le pourcentage que représente les frais de main d'œuvre dans les prix de revient d'une entreprise déterminée, est d'ailleurs susceptible de varier, même si l'on suppose qu'aucune amélioration technique n'est

(9) Voir en particulier : Salaires et prix de revient, R.-P. DUCHEMIN, *Journée Industrielle*, 24 mars 1937 ; M. TARDY, communication à la Société d'Economie politique, *Bulletin Quotidien* du 8 juillet 1936 (supplément n° 68) ; SAUVY, la part du salaire dans les prix, *X. — Crise*, n° 38, mai 1937 ; L. BRUN, Etude sur les bases des prix de revient dans l'industrie cotonnière vosgienne, Epinal, Imprimerie Robert Hahn, 1937. *Bulletin de la Société d'encouragement pour l'industrie nationale*, juillet-août 1937.

intervenue, et que la rémunération du travail est restée inchangée, tout simplement par suite des variations que subissent les autres postes du prix de revient : il est probable, par exemple, que ce pourcentage a été modifié sensiblement au cours de la période de dépression, par suite de la baisse profonde du prix des matières premières, et de la stabilité relative des salaires. Les pourcentages fournis dépendent donc de l'époque à laquelle l'enquête a été effectuée.

Par ailleurs, la question posée est susceptible d'être interprétée de façons différentes. Que doit-on entendre en effet par salaires ? S'agit-il simplement des rémunérations perçues par ceux qui concourent directement, matériellement, à la production, ou de la rémunération de toutes les activités nécessaires à la marche de l'entreprise : personnel d'entretien, employés, personnel de direction, etc... ?

D'autre part, doit-on comprendre seulement sous cette dénomination les postes salaires et traitements ? La plupart des entreprises rangent en effet sous la rubrique « frais généraux » des dépenses qui constituent un accessoire des salaires ou qui varient comme eux, assurances sociales, indemnités d'accidents du travail, etc...

Enfin, le producteur qui cherche à déterminer l'influence des salaires sur son prix de revient, peut se contenter de comparer la masse de dépenses que représente la rémunération de ses ouvriers et de ses employés à son coût total de production, l'économiste qui veut calculer la part qui revient au travail dans un produit donné, doit ajouter aux salaires *directs*,

les salaires *indirects* incorporés dans tous les éléments qui concourent à la fabrication de ce produit, c'est-à-dire, faire le calcul que devrait effectuer un producteur qui aurait réalisé l'intégration complète de la matière première jusqu'au produit fini. On arrive ainsi à comprendre dans les salaires, une partie des frais qui sont comptabilisés à un poste autre que le poste salaires : une partie des frais de matière première, une part des frais généraux... <sup>(10)</sup>

Il est bien évident que dans ce cas, le calcul comporte une grande part d'approximation et surtout d'arbitraire.

Tout le monde admet que les prix de tous les produits comprennent une part de salaires directs et indirects, variable selon les industries, mais *toujours considérable*, la part des salaires indirects s'accroissant au fur et à mesure que le produit s'éloigne du stade de la matière première.

D'après M. Maurice Pinot, la proportion des salaires directs varie selon les industries de 5 à 78 % ; elle est de 60 % pour les usines de charbon, de 40 % dans les mines de fer et le bâtiment, de 20 % dans la construction automobile, etc...

D'après la même enquête, on peut estimer que le total des salaires, directs et indirects, représente une part des prix de revient, qui varie selon les professions de 50 à 80 %.

Tous ceux qui ont essayé de chiffrer les répercussions des hausses des salaires sur les prix de revient sont

(10) Voir l'article de M. A. SAUVY, La part des salaires dans les prix. Centre polytechnicien d'études économiques. N° 38 (mai 1937).

arrivés à des résultats assez discordants, bien que pour la plupart ils aient utilisé les conclusions de l'enquête de M. Pinot. Comme il est pratiquement impossible de les asseoir sur des bases précises, ces appréciations portent la marque des tendances de leurs auteurs.

Le rapporteur de la loi sur la semaine de 40 heures à la Chambre — qui se borne d'ailleurs à étudier les répercussions de cette seule mesure — admet que les salaires représentent 20 à 60 % du prix de revient. Le rapporteur du Sénat, qui admet une proposition de 25 à 75 %, estime que la *hausse moyenne* des prix de revient sera, compte tenu des conséquences de toutes les mesures sociales connues en juin 1936, d'environ 15 %. Le Ministre de l'Economie Nationale admet 30 % (Sénat 9 février). On doit dire que le rapporteur du Sénat n'estime la hausse des salaires qu'à 33 %, que le Ministre estime à 50 % la part des salaires *qui a été effectivement augmentée* par les lois sociales, et qu'il ne tient pas compte des augmentations de salaires destinées à compenser l'élévation du coût de la vie.

Pour toutes ces raisons, les chiffres que nous venons de citer paraissent un peu faibles.

En admettant une hausse moyenne des charges de salaires de 66 à 68 %, se décomposant ainsi : 25 % pour l'Accord Matignon et les contrats collectifs, 4 % pour les congés payés, 20 % pour la semaine de 40 heures, 7,5 % pour l'augmentation du coût de la vie, ce qui paraît raisonnable — et, en prenant la moyenne des deux chiffres qui, d'après l'enquête de M. Pinot, représentent les pourcentages extrêmes de la part des salaires dans les prix de revient — (66 %) — on arrive à une augmentation des prix de revient de l'ordre de 45 %.

A vrai dire, comme le fait remarquer justement M. R. P. Duchemin <sup>(11)</sup>, il faut en cette matière se méfier des moyennes, car ici la loi des grands nombres ne peut pas jouer. « Il serait nécessaire pour obtenir une moyenne rigoureuse de rapporter la dépense de main-d'œuvre de chaque produit fabriqué au chiffre global de la nation. Or c'est là une statistique qu'il nous paraît aujourd'hui impossible de dresser rigoureusement ».

Cependant l'emploi de la moyenne est nécessaire, pour permettre d'apprécier aisément l'influence de facteurs dont les répercussions sont, en réalité, susceptibles de varier d'une entreprise à une autre. Le peu de documents dont nous disposons pour étudier la répercussion réelle des charges de salaires sur les prix, rend d'autre part indispensable l'emploi de la moyenne

A condition de ne pas leur donner une valeur absolue, à condition de les considérer comme indiquant seulement une tendance, les chiffres que nous avons cités peuvent, à notre sens, passer pour représenter l'accroissement des charges que la production, prise dans son ensemble, a subi du fait de l'application de toutes les mesures sociales — depuis un an.

Nous voudrions toutefois, indiquer ici quelles ont été les répercussions des hausses de salaires, dans quelques cas concrets.

### *Charbon*

La hausse de ce produit est particulièrement intéressante à étudier, car elle se répercute sur l'ensemble de la production industrielle.

(11) Voir *Journée Industrielle* du 24 mars 1937.

D'après les renseignements fournis par le Comité des Houillères dans son rapport annuel, l'incidence des lois et règlements intervenus depuis juin 1936, majore le prix de revient du charbon sur le carreau de la mine de 40 %<sup>(12)</sup>. Au mois de février : les salaires des mineurs ont été augmentés de 5 %, et les allocations familiales ont été relevées dans une proportion allant de 25 à 150 %. Ces relèvements ont entraîné une nouvelle augmentation de 7 % des frais de main-d'œuvre et de 5 % du prix de revient. Ce relèvement a enfin été suivi à partir du 1<sup>er</sup> mai d'une nouvelle augmentation de 5 %.

### *Textile*

M. Louis Brun a étudié d'une façon très approfondie<sup>(3)</sup> les répercussions des événements sociaux de 1936 sur les prix de revient dans la filature et le tissage de coton de la région vosgienne.

Une remarque préliminaire s'impose. L'industrie cotonnière est l'une de celles où la part de la matière première dans les prix de revient est considérable, elle varie en effet de 55 à 60 %.

Dans la *filature, de mai à novembre*, par suite de l'application de l'Accord Matignon, du contrat collectif et des congés payés, les frais de main-d'œuvre par kilo de fil, ont passé de 1 fr. 25 à 1 fr. 87, soit une

(12) Les pouvoirs publics auraient demandé aux houillères de ne majorer leurs prix de vente du 1<sup>er</sup> juillet que de 9 francs par tonne, et l'incidence de la loi de 40 heures aurait été limitée à 4 francs en moyenne par tonne, hausses qui ne correspondent pas entièrement à l'incidence réelle de ces mesures. D'après les intéressés les prix de revient auraient augmenté de 40 % alors que les prix de vente n'ont progressé que de 30 %.

(13) Etude sur les bases des prix de revient dans l'industrie cotonnière vosgienne. Epinal, Imprimerie Robert Hahn 1937. Résumé dans supplément au *Bulletin Quotidien*, n° 28 du 23 mars 1937.

hausse de 50 %. Le total des frais de façon a augmenté dans cette période de 28,33 % et le prix de revient total de 34,80 %.

La part de la main-d'œuvre dans le prix de revient représente : 11,9 % en mai et 13,20 % en novembre.

Dans le *tissage* les frais de main-d'œuvre, par pièce de calicot, sont passés de 27 francs à 42,26, soit une hausse de 56,5 %. Le total des frais de façon a augmenté de 35,76 % et le prix de revient total de 34,7 %. La part de la main-d'œuvre proprement dite dans le prix de revient représente en mai 15,6 % et en novembre 18,1 %.

L'auteur chiffre enfin comme suit, l'influence de la semaine de 40 heures sur les prix de revient :

|                               | Filature | Tissage |
|-------------------------------|----------|---------|
| Indicences directes . . . . . | 6,84 %   | 11,23 % |
| Indicences indirectes . . . . | 2,71 %   | 3,86 %  |
|                               | 9,55 %   | 15,09 % |

\*  
\*\*

Les quelques chiffres que nous avons cités, montrent l'influence que les lois sociales ont exercée sur les prix de revient. L'accroissement des charges a été tel qu'il n'a pu être compensé par une réduction des profits, déjà réduits par la crise. La hausse des prix de revient s'est donc répercutée entièrement sur les prix de vente.

Si l'on admet le chiffre de 45 % que nous avons déterminé, on voit que l'influence des lois sociales a

été à peu près égale à celle de la dévaluation, mais l'influence de la hausse des salaires s'est exercée sur la presque totalité des produits, tandis que l'influence de la dévaluation ne s'est exercée qu'à un stade de la production, généralement au stade du produit brut.

## CHAPITRE IV

### LA REVALORISATION DES PRODUITS AGRICOLES

Quels sont les facteurs qui agissent sur les prix agricoles pour provoquer leurs fluctuations ? Sont-ils soumis au libre jeu de l'offre et de la demande, ou bien leurs cours sont-ils influencés par la politique étatiste ? Dans quelle mesure ces prix dépendent-ils des coûts de production ; dans quelle mesure enfin sont-ils sous la dépendance des cours mondiaux ?

Il paraît intéressant de retracer l'évolution qui s'est produite, à cet égard, depuis la fin de la guerre <sup>(1)</sup>.

Jusqu'en 1926, le marché français communique librement avec le marché mondial, et les prix en francs français sont très élevés, surtout dans la période 1923-1926, parce qu'ils sont la traduction dans une monnaie fortement dépréciée des hauts prix cotés à l'extérieur. La baisse de la monnaie dispense par ailleurs le marché de toute protection.

Après 1926, les prix agricoles tombent au-dessous du niveau où les avaient portés la dépréciation du franc, et l'on songe alors à accorder à l'agriculture une protection normale — c'est le but de la loi douanière du 2 mars 1928 et des textes qui ont réalisé l'extension de la loi de cadenas.

Malgré le fléchissement que nous avons signalé en

(1) B. NOGARO. La crise de l'agriculture et la politique agricole en France. *Revue Economique Internationale*, 1936, p. 7.

1926, les prix agricoles français se sont maintenus à un niveau assez élevé jusqu'en 1931. La disparité des prix agricoles français et mondiaux a entravé nos exportations et facilité, au contraire, les importations étrangères malgré les droits de douane. Aussi les pouvoirs publics durent-ils utiliser les contingentements pour isoler plus complètement le marché français. Cette méthode de protection prit une rapide extension surtout à partir de 1932, et finit par s'appliquer à la presque totalité des produits agricoles. La protection accrue dont bénéficiaient les produits agricoles n'a pas suffi, toutefois, à empêcher leur baisse.

La production agricole française suffit en général à subvenir aux besoins de la consommation nationale. Aussi, une production excédentaire, qu'il n'est pas possible de ramener au niveau de la consommation, puisque l'exportation est impossible par suite du niveau trop élevé des prix, provoque l'avilissement des cours, comme la surproduction générale entraîne la chute des prix des grandes matières premières sur les marchés mondiaux.

Les prix agricoles français, quoique le marché fût isolé par des barrières douanières, a donc suivi, sous l'influence des mêmes causes, la même évolution que les prix mondiaux. Aussi, les pouvoirs publics furent-ils contraints d'envisager l'application des remèdes qui avaient été essayés dans les grands pays producteurs pour combattre la surproduction ; de là les mesures prises en France en vue d' « organiser » les grands marchés agricoles, blé, vin, viande, produits laitiers.

La réglementation en cette matière est extrêmement touffue et les mesures prises sont très diverses. Elles

tendent à agir sur le prix — prix minimum (loi de 1933 sur le blé)— soit à agir sur l'offre en la régularisant : stockage, échelonnement des ventes, report, ou en la limitant : interdiction de cultiver, restriction des surfaces plantées, arrachage des vignes, blocage exportation forcée — soit à agir sur la demande : distillation obligatoire, achats d'alcool par l'Etat, constitution de stocks de sécurité.

Nous avons déjà, dans la seconde partie, étudié l'évolution des indices des produits agricoles. Nous avons vu qu'après une baisse profonde qui s'est poursuivie jusqu'en juillet-août 1935, les prix des produits agricoles, et notamment les prix des produits d'origine végétale se sont vigoureusement redressés, et que la hausse de l'indice général que l'on observe depuis le milieu de 1935 jusqu'au début de 1936 est due uniquement au relèvement de l'indice des produits agricoles. Nous avons aussi noté en passant la contradiction qui existait dans la politique qui consistait à favoriser la hausse des produits du sol, et à rechercher la baisse du coût de la vie.

On se rappelle, d'autre part, qu'au contraire, vers la fin de l'année 1936, les prix des produits industriels ont enregistré une hausse beaucoup plus forte que celle des produits agricoles et que la courbe des produits industriels qui se tenait depuis le mois de janvier 1936 au-dessous de la courbe des produits agricoles, a coupé cette dernière en janvier 1937.

Le gouvernement qui prit le pouvoir en juin 1936, et dont le programme économique consistait dans l'application de la théorie du pouvoir d'achat, avait manifesté l'intention d'accroître aussi le pouvoir d'achat

de la classe paysanne, et par conséquent de poursuivre la politique de revalorisation des produits agricoles qui avait été amorcée sous les gouvernements précédents. La principale mesure prise à cet égard, fut la création, par la loi du 15 août 1936, d'un Office National Interprofessionnel du Blé; la protection du marché du blé paraissait la plus urgente, étant donné l'importance de la culture de cette céréale pour le paysan français. La création de l'office devait assurer au producteur une rémunération équitable, et le mettre enfin à l'abri des fluctuations de cours, dont il avait souffert au cours des années antérieures.

## I. — LE BLE

### A) PRODUCTION

La récolte de blé en 1936 a été mauvaise — en quantité comme en qualité. La production est nettement inférieure à la récolte de 1935, qui elle-même était insuffisante :

| <i>Années</i> | <i>Production : milliers de qx.</i> |
|---------------|-------------------------------------|
| 1913          | 86.919                              |
| 1934          | 92.129                              |
| 1935          | 77.552                              |
| 1936          | 66.502                              |

### B) PRIX

Du début de l'année à la fin de 1936, la hausse du prix du blé ressort à 66 % (de 86 frs à 143 frs). Mais il faut distinguer dans cette année deux périodes — dans la première le prix du blé est fixé librement

par le jeu de l'offre et de la demande — dans la seconde le cours est taxé. De janvier 1936 à juillet, la hausse est de 32 % (86 à 114).

Le prix de base fixé par l'Office du Blé est de 140 frs (139 frs pour le mois d'août), le prix devant être augmenté régulièrement de 1 franc par mois jusqu'au mois de janvier, et de 1 fr. 50 à partir de cette date. Par conséquent, la nouvelle réglementation a porté brusquement le prix de 114 à 139 francs (21 % de hausse), mais le prix est pratiquement stable au cours de la campagne ; l'augmentation nouvelle ne représente en effet que la prime de stockage.

L'institution de l'Office du Blé a été l'objet de diverses critiques ; il ne nous appartient pas ici d'attaquer ou de défendre cet organisme, nous nous bornerons à exposer les critiques qui touchent à la fixation du prix.

Le prix de 140 francs pour la récolte de 1936 a été généralement jugé trop bas. D'après les textes organiques, le prix du blé est fixé, compte tenu de l'importance de la récolte, par application au prix moyen des récoltes 1911, 1912, 1913, tel qu'il résulte de la cote officielle du marché de Paris, d'un coefficient qui ne pourra en aucun cas être inférieur au coefficient de majoration moyen par rapport à 1914, de l'indice pondéré du prix de la vie, des salaires, des produits ou objets d'utilisation courante dans les exploitations rurales et de l'ensemble des charges pesant sur le producteur. » Malgré cette accumulation de précisions, la formule laissait une certaine marge d'appréciation. Le calcul à l'aide des coefficients aurait dû conduire

à établir le prix à 165 francs <sup>(2)</sup>. Les propositions des comités départementaux variaient entre 140 et 220 francs, et les départements gros producteurs avaient proposé les prix de 155 ou 160 francs.

Les adversaires de l'Office tirent argument du fait que la récolte de 1936 était très largement déficitaire. Venant à la suite d'une récolte déjà inférieure à la moyenne, la récolte de 1936 devait permettre, *naturellement*, une résorption des excédents et une revalorisation substantielle du blé. La hausse déjà subie par les prix depuis la campagne précédente témoignait d'ailleurs de l'assainissement du marché..

La récolte mondiale de blé, s'est, de même, trouvée en notable régression sur celle de l'année précédente, elle a été jugée insuffisante pour couvrir les besoins de la demande prévisible. Aussi les cours du blé ont-ils enregistré une hausse considérable sur les marchés mondiaux. Du mois d'août 1936 au mois de mai 1937, le prix du blé à Londres a haussé de 34 %, alors que dans le même temps le prix en France n'augmentait que de 5 %.

Si le prix de 140 francs a pu paraître au mois d'août suffisant à la majorité des producteurs, surtout des petits producteurs, il n'en reste pas moins que la stabilisation du prix, pour la durée de la campagne, a abouti à une dépréciation du blé en France. Il est probable que, compte tenu de la faiblesse de la récolte et de l'évolution des prix dans le monde, les producteurs auraient bénéficié d'une plus-value importante.

(2) *Bulletin de l'Association générale des Producteurs de blé*, d'après la *Revue d'Economie Politique*, mai-juin 1937, p. 757 (P. FROMONT).

Les intéressés et leurs groupements n'ont pas manqué de protester contre cet état de choses et n'ont cessé de demander la révision des prix fixés en août 1936.

Au cours de la discussion de la loi monétaire, un certain nombre de députés ont défendu un amendement tendant au relèvement du prix du blé dans la proportion même de la dépréciation du franc <sup>(3)</sup>. De même le Sénat a voté une résolution invitant le gouvernement à réviser le prix des denrées agricoles taxées. Saisi de la question, le Conseil Central de l'Office a, dans sa séance du 29 janvier 1937, refusé d'augmenter le prix du blé — la majorité des trois-quarts n'ayant pas été atteinte. Le gouvernement a toujours refusé enfin de modifier le prix du blé au cours de la campagne.

En résumé, on ne peut plus guère parler, en 1937, de « revalorisation du blé ». La nouvelle réglementation reste cependant une assurance contre les fluctuations des cours, c'est un avantage dont les producteurs n'ont pu par suite de circonstances ressentir les bienfaits.

## II. — CEREALES SECONDAIRES

### A) PRODUCTION

La récolte des céréales secondaires est aussi en régression sur celles des années précédentes — par suite surtout des conditions atmosphériques défavorables.

(3) Débats parlementaires. Chambre.

en milliers de quintaux <sup>(4)</sup>

|                  | 1913   | 1934   | 1935   | 1936   |
|------------------|--------|--------|--------|--------|
| Avoine . . . . . | 51.826 | 43.844 | 46.083 | 42.605 |
| Orge . . . . .   | 10.438 | 10.341 | 10.731 | 9.683  |
| Seigle . . . . . | 12.715 | 8.378  | 7.361  | 7.109  |

## B) PRIX

Les céréales secondaires ont bénéficié d'une très forte hausse; en un an: de mars 1936 à mars 1937, le prix de l'avoine a monté de 50 % (79 à 118), et celui du seigle de 52 % (76,5 à 116,5).

On note la même tendance sur les marchés mondiaux. La hausse durant cette période est de 60 % pour l'avoine et de 92 % pour le seigle. Dans le même temps le blé enregistrerait en France une hausse de 48 %. Or, le marché des céréales secondaires est libre, on a pu en conclure que, les fluctuations des céréales étant généralement parallèles, le blé aurait dû sinon dépasser, tout au moins atteindre, sans l'Office le cours auquel il est arrivé en mars 1937 <sup>(5)</sup>. Il est possible, d'ailleurs, que la stabilité du prix du blé, « chef de file » et céréale principale, ait freiné l'ascension des autres céréales <sup>(6)</sup>.

(4) *Bulletin S. G. F.*, octobre-décembre 1936.

(5) De mars 1936 à juillet 1936, c'est-à-dire à un moment où le marché de toutes les céréales était libre. L'avoine a monté de 11 %, le seigle de 20 % et le blé de 15 %.

(6) On a accusé les pouvoirs publics d'avoir freiné la hausse des céréales secondaires, au moyen d'importations massives qui expliqueraient la baisse qui s'est produite sur ces marchés de janvier (maximum) à avril; voir à ce sujet l'article de M. FROMONT dans la *Revue d'Economie Politique*, mai-juin 1937, p. 740.

M. FROMONT cite un article du *Bulletin de l'Association des Producteurs de Blé*, très affirmatif à cet égard.

En fait les importations ont augmenté considérablement.

### III. — VIN

#### A) PRODUCTION

La production a été très largement inférieure à celle des années précédentes.

| <i>Années</i> | <i>Milliers d'hectolitres</i> |
|---------------|-------------------------------|
| 1913          | 41.650                        |
| 1934          | 75.144                        |
| 1935          | 73.037                        |
| 1936          | 39.500                        |

Ce recul est dû non seulement à des facteurs météorologiques défavorables, mais encore à la réduction des surfaces plantées (7).

#### B) PRIX

La hausse du prix du vin est extraordinairement forte.

Le vin rouge ordinaire : cote de Béziers *augmenté du droit général de circulation* — dont l'indice est donné par la S.G.F., était à 209 en septembre 1935 (fin), se trouve à 355 en juin 1936, puis après un palier se fixe à 367 en septembre 1936.

De septembre à octobre l'indice passe de 367 à 479, s'élève jusqu'à 517 en janvier, retombe au niveau d'octobre, aux mois d'avril et mai, puis se retrouve à 494 en juin. Ces quelques chiffres permettent d'apercevoir la hausse parcourue en quelques mois.

Le vin est un produit pour lequel les variations de

(7) La Commission interministérielle de la viticulture a décidé en conséquence qu'il n'y avait lieu cette année ni à blocage ni à distillation obligatoire.

l'offre se sont jointes aux mesures de restriction pour provoquer la hausse. La première étape étant imputable aux mesures de réglementation, la seconde, surtout à la diminution de la production.

#### IV. — VIANDE

On note de même une revalorisation des principaux produits animaux — due à une meilleure adaptation de l'offre et de la demande. L'offre a été moins excessive et plus régulière. C'est là d'autre part, un marché où l'accroissement du pouvoir d'achat d'une partie de la population a permis d'exercer une demande plus forte <sup>(8)</sup>.

D'une année à l'autre le prix du kilo de viande net, S.G.F. (Villette) a haussé de 38 % pour le bœuf et de 23 % pour le veau.

#### V. — PRODUITS MARAICHERS

Nous avons cité jusqu'à présent des cas de revalorisation substantielle de produits agricoles. Tous les produits n'y ont pas cependant participé.

Les produits de la culture maraîchère en particulier ont continué à souffrir de la surproduction et de la baisse des cours. C'est ainsi que d'après la Confédération Générale des producteurs de fruits et légumes, la baisse subie par les légumes serait, de mars 1936 à mars 1937, de l'ordre de 30 à 60 %.

Aucune mesure n'est d'ailleurs intervenue dans ce domaine.

(8) Voir le rapport de M. Henry ROUY, *Journée Industrielle*, du 15 février 1937.

\*  
\* \*

En règle générale, les prix des produits agricoles enregistrent dans la période qui nous occupe des hausses considérables, mais cette hausse n'a pour le producteur pas de signification en soi. Les prix les plus élevés ne procurent pas nécessairement au producteur le bénéfice optimum. Un autre facteur intervient, à savoir, les *quantités*, que le producteur peut apporter sur le marché, or, nous avons vu que la production a baissé, souvent dans une très grande proportion.

Par ailleurs, les prix de revient agricoles se sont trouvés gonflés depuis juin 1936.

### 1) FRAIS DE MAIN-D'ŒUVRE

Certaines des mesures prises en faveur des salariés ont été, naturellement, étendues à la main d'œuvre agricole. La loi du 20 juin 1936 sur les congés payés s'applique à l'agriculture (augmentation du prix de revient de 4 %); d'autre part, un certain nombre de conventions collectives ont été signées, qui comportent des augmentations de salaires allant généralement de 15 à 25 %.

Cet accroissement des frais intéresse surtout la grande culture, mais d'autres charges intéressent au contraire la classe rurale tout entière.

### 2) ACHATS DE L'AGRICULTURE

L'agriculteur a subi pour les achats qu'il effectue les répercussions de la hausse qui s'est produite sur les produits industriels; hausse beaucoup plus forte

que celle de produits agricoles. Les statistiques officielles manquent sur ce point, il faut donc recourir aux estimations privées. D'après M. Dessiner, qui s'est fait une spécialité de cette question, le pouvoir d'achat de l'agriculture a considérablement diminué, *d'une façon constante depuis août 1936* <sup>(9)</sup>.

Par conséquent, la hausse des indices des produits agricoles ne doit pas faire illusion, elle ne semble pas avoir provoqué une amélioration sensible de la situation des producteurs.

\*  
\* \*

La hausse des produits agricoles est intéressante à étudier à un autre point de vue : en tant qu'elle se répercute sur le coût de la vie.

Nous avons vu que les indices des prix de détail calculés par la Statistique générale de la France, sont composés presque exclusivement de produits alimentaires. Les prix agricoles ont moins monté que les prix des produits industriels ; d'autre part, parmi les quelques articles autres que les produits alimentaires qui composent les indices des prix de détail, un certain nombre sont restés stables durant notre période (gaz, électricité). Il n'est donc pas étonnant que les « prix de détail » aient moins monté que les « prix de gros ».

La hausse des produits alimentaires a nécessairement pour conséquence de diminuer le pouvoir d'achat réel des consommateurs, aussi, un gouvernement, soucieux de sauvegarder ce pouvoir d'achat, dont l'ac-

(9) D'après les chiffres fournis par M. DESSIRIER, l'indice du pouvoir d'achat de l'agriculture est au même niveau en février 1937 et en juillet 1935. Voir la *Conjoncture Economique et Financière et Paris-Midi*.

croissement devait permettre la reprise économique, n'a pas manqué de se préoccuper de cette question. Il n'est certes pas facile d'améliorer la situation matérielle des salariés de l'industrie et de l'agriculture, de donner aux producteurs agricoles une meilleure rémunération de leurs efforts, et d'obtenir en même temps la stabilité du coût de la vie. On trouve ici la même contradiction qu'en 1935, lorsque la politique de revalorisation des produits du sol se combinait avec la déflation des rémunérations publiques et privées et du coût de la vie. Il est vrai qu'on évite toujours la contradiction en prétendant que la vie chère est due aux bénéfices anormaux des intermédiaires, toujours dénoncés depuis qu'il se publie des rapports sur la question, et que les profits de ces commerces parasites doivent seuls faire les frais de l'opération.

Depuis longtemps, le pouvoir de taxer certaines marchandises était dévolu aux préfets. La loi du 19 août 1936, réprimant la hausse illicite, est venue compléter ces dispositions.

Les arrêtés pris en exécution de cette loi, pour fixer la liste des produits qui étaient soumis à la nouvelle réglementation, comprenaient principalement des denrées alimentaires et les comités de surveillance ont fait porter tout particulièrement leurs investigations sur les conditions de vente des commerces d'alimentation. Il est indéniable, cependant, que l'application généralisée des hausses de salaires et des lois sociales, n'a pu qu'accroître les frais des détaillants et des intermédiaires et augmenter l'écart qui séparait déjà les prix de détail des prix à la production. C'est en particulier le cas, lorsque les produits sont offerts au consommateur après une transformation industrielle.

Les produits alimentaires passent généralement par les trois stades suivants : industrie de transformation, commerce de gros, commerce de détail. Les denrées périssables passent seulement par les deux derniers stades.

Voici comment la Confédération Nationale des commerces et industries de l'alimentation <sup>(10)</sup> chiffrait en août 1936, les répercussions des hausses de salaires et des congés payés sur les prix de vente — (compte non tenu de la semaine de 40 heures).

### I. — Industries de transformation

|                          | Hausse des<br>salaires | Influence sur<br>le prix<br>de vente |
|--------------------------|------------------------|--------------------------------------|
| Pâtes alimentaires ..... | 20 à 25 %              | 5 à 12 %                             |
| Conserves de viande...   | 30 à 35 %              | 3 à 5 %                              |
| Chocolaterie . . . . .   | 25 à 30 %              | 10 à 15 %                            |
| Biscuiterie . . . . .    | 30 à 35 %              | 6 à 10 %                             |
| Conserves de légumes..   | 35 à 40 %              | 12 à 15 %                            |

### II. — Alimentation en gros

|                         |      |                   |
|-------------------------|------|-------------------|
| Epicerie en gros .....  | 25 % | 2,5 %             |
| Entrepôts . . . . .     | 20 % | 2 à 3 %           |
| Vins et spiritueux .... | 12   | 5 f/hl<br>0,10 /l |

### III. — Alimentation détail

|                          |           |         |
|--------------------------|-----------|---------|
| Alimentation générale .. | 15 à 25 % | 2 à 3 % |
| Boucherie . . . . .      | 20 à 22 % | 2 à 3 % |

(10) Voir *Bulletin Quotidien* du 17 août 1936, n° 176.

Les prix des denrées alimentaires obéissent enfin à un *mouvement saisonnier* qui se reproduit d'une façon assez régulière d'une année à l'autre.

L'amplitude de ce mouvement, la date à laquelle se placent les minima et les maxima varient selon les produits, c'est ainsi par exemple que le lait <sup>(11)</sup> atteint son prix minimum à Paris en juillet, et remonte à partir de septembre, que l'écart entre le prix d'été et le prix d'hiver des œufs s'élève parfois jusqu'à 100 % du prix d'été <sup>(12)</sup>..

La résultante de ces mouvements fait que le prix des denrées qui influencent le coût de la vie est plus élevé durant la période d'hiver. Il ne faut donc pas oublier de tenir compte des hausses saisonnières lorsque l'on étudie la hausse des prix des denrées alimentaires pendant une période inférieure à un an. La dévaluation a eu lieu en septembre, il y a là une coïncidence qui a pu faire commettre quelques erreurs sur l'influence réelle du facteur monétaire sur le relèvement du coût de la vie.

Ainsi, le prix des œufs (douzaine en centimes) relevé par la Statistique générale de la France, qui était de 595 en avril 1936 (minimum) et de 875 en septembre, passe en novembre-décembre, à 1.295. La hausse ressort ainsi à 117 % d'avril à novembre, et à 40 % de septembre à novembre; mais en novembre 1935, l'indice était à 1.225. De novembre 1935 au mois correspondant de 1936, la hausse n'est plus que de 5 %, d'avril 1936 à avril 1937 (minimum), elle est de 36 %.

(11) En ce qui concerne le mouvement saisonnier des prix des produits laitiers, voir la thèse de M. J.-M. JEANNENEY, *Essai sur le mouvement des prix depuis la stabilisation du franc 1936*.

(12) Le mouvement des prix depuis la stabilisation du franc, op. cit.

\*  
\* \*

La stabilité des prix de détail et du coût de la vie n'a pu évidemment être maintenue, mais la volonté de sauvegarder le pouvoir d'achat s'est traduite comme nous le savons par des relèvements compensateurs de salaires.

## CHAPITRE V

### LE PROBLEME DES PRIX DE REVIENT

Les indices de prix se retrouvent tous à la fin de notre période à des niveaux beaucoup plus élevés que quelques mois auparavant. En règle générale, la hausse des prix, surtout des prix de gros, venant après une longue période de dépression, est un signe favorable, elle indique que la crise est terminée et que commence une nouvelle phase du cycle économique.

Tel n'est certainement pas le cas en l'espèce ; l'allure même de la courbe n'indique pas une reprise, c'est-à-dire un mouvement, mesuré et contenu, mais un mouvement brusque, une cassure, en somme, un accident dans l'évolution des prix. D'ailleurs, l'examen des autres indices, qui permettent de caractériser la situation économique du pays, confirme cette impression. Tandis que la courbe des prix monte en flèche, l'allure des autres courbes est hésitante, certaines marquent par moment une reprise timide, bientôt suivie d'une rechute.

#### I. — CHOMAGE

Le nombre des chômeurs secourus, qui marque de 1935 à 1936 un léger accroissement, tend à diminuer au cours des six premiers mois de 1937, par rapport

à la période correspondante de 1936 (diminution moyenne de 80.000 unités).

*Nombre de chômeurs secourus (en milliers)*

|      |      | Moyenne     | Moyenne     |
|------|------|-------------|-------------|
| 1935 | 1936 | 6 mois 1935 | 6 mois 1936 |
| 426  | 434  | 452         | 377         |

Cependant le nombre absolu des chômeurs secourus reste encore très élevé, malgré la mise en application de la semaine de 40 heures et certaines circonstances favorables, telles que la prolongation de la scolarité et de la durée du service militaire <sup>(1)</sup>.

D'un autre côté on note, malgré la réduction obligatoire de la durée du travail, une réapparition du chômage partiel. Dans le textile en particulier, la durée de la semaine de travail a été réduite, dès le début de 1937, à 32 heures.

## 2°. — COMMERCE EXTERIEUR

Les statistiques font ressortir une augmentation du déséquilibre de nos échanges extérieurs.

Les importations marquent une tendance très nette

(1) Les statistiques du chômage ou de l'emploi industriel, comptent certainement parmi les plus imprécises — et cela dans tous les pays.

Bien que les statistiques françaises fassent apparaître un nombre assez élevé de sans-travail, on s'est plaint dans certaines branches d'industries, en particulier dans la métallurgie, de ne pas pouvoir embaucher la main-d'œuvre nécessaire pour assurer la marche normale de la production à la suite de la mise en application de la semaine de 40 heures. De même les porte-parole autorisés de l'agriculture ont dénoncé l'accroissement de l'exode des travailleurs ruraux vers les villes, à la suite de la mise en application de cette mesure. Le problème de la main-d'œuvre est surtout un problème de qualité. La masse totale des chômeurs comprend certainement un pourcentage élevé de travailleurs, surtout âgés, qu'il est devenu impossible de reclasser.

à s'accroître plus vite que les exportations, surtout en 1937.

En ce qui concerne le commerce portant sur les

*Volume du commerce extérieur S. G. F.*

|                   | 1935 | S   | O   | N   | O   | I   | F   | M   | A   | M   |
|-------------------|------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| Importation ..... | 102  | 112 | 111 | 111 | 112 | 115 | 120 | 121 | 123 | 123 |
| Exportation.....  | 81   | 72  | 73  | 77  | 79  | 82  | 85  | 87  | 88  | 87  |

*objets fabriqués* : dans les trois derniers mois de 1936, on note une amélioration des exportations françaises. L'indice des importations passe de 74 à 77 de septembre à décembre — et celui des importations, seulement de 86 à 88 — C'est la tendance inverse qui se manifeste en 1937. De janvier à juin, l'indice des exportations ne progresse plus que de 81 à 85, tandis que l'indice des importations avance de 94 à 114.

Le déficit de la balance commerciale est considérable : 9 milliards pour les six premiers mois de 1937.

### 3°. — ACTIVITE INDUSTRIELLE

L'étude de l'indice de la production industrielle <sup>(3)</sup> permet d'apercevoir un léger mouvement de reprise dès la fin de 1935 et au début de 1936. L'in-

(2) Les indices du volume (quantum) sont indépendants des variations des prix. Il faut tenir compte aussi de ce fait que cet indice, calculé par la Statistique Générale de la France, est ajusté sur une moyenne semestrielle. On ne peut donc en déduire que des tendances, et non pas des indications précises sur les variations mensuelles des échanges extérieures.

(3) Nous préférons, malgré ses imperfections, cet indice à l'indice des wagons chargés parce qu'il permet de comparer l'activité dans les différentes branches de l'industrie.

dice général part de 93 en août 1935 pour atteindre un maximum de 102 en mai 1936. A partir de cette date les conflits du travail affectent profondément l'indice, qui retombe à 98 puis à 93 en août 1936, c'est-à-dire exactement au même niveau qu'un an auparavant.

A partir de septembre, on note une nouvelle reprise, qui se développe lentement, mais régulièrement. L'indice culmine à 105 en avril, puis c'est une nouvelle baisse et l'indice de juin (102) *se trouve ramené au niveau de mars 1936.*

Par conséquent, il semble qu'après la dévaluation il y ait eu un redressement de l'activité industrielle, mais le mouvement de la production n'a fait que compenser la diminution de l'activité observée au cours de l'année précédente.

Sans doute, l'indice que nous employons n'est pas parfait, et il est même probable que le mode de calcul de certains des indices partiels donne une idée un peu déformée du phénomène étudié <sup>(4)</sup>. Les indices composants reflètent d'ailleurs plus ou moins fidèlement le mouvement de l'indice général.

La *métallurgie* paraît dans une situation particulièrement prospère. De 79 en août 1935, l'indice passe à 92 en mai 1936 ce qui dénote une reprise assez forte (16 %). De juin à août se produit une baisse, et l'indice retombe au-dessous de son point de départ. Enfin, de septembre à juin : nouvelle montée qui porte l'indice en mai à 106 ; la baisse ultérieure de mai à juin

(4) Le fait que l'activité industrielle est parfois considérée comme fonction des achats de matières premières fausse les résultats dans une période où les producteurs ont généralement constitué des stocks importants pour se prémunir contre une hausse des cours qui paraissait certaine.

est insignifiante. Il est vrai que cette industrie a été favorisée par la demande considérable de produits métallurgiques qui résultait de la mise en œuvre des programmes d'armement.

L'industrie du *bâtiment* est celle qui connaît, au contraire, la situation la plus mauvaise. De 76 en mai 1936 l'indice passe à 57 en septembre, remonte à 67 en février, puis se retrouve en janvier 1937 au niveau de septembre 1936.

Le *textile* nous paraît, à plusieurs points de vue, plus intéressant à étudier. C'est non seulement une industrie qui occupe une place importante dans l'économie française, mais c'est aussi une grande industrie exportatrice qui fabrique des produits de consommation courante.

A partir d'août 1935, on note, dans le textile, une reprise très lente, qui se trouve arrêtée dès le mois de mars 1936, puis les conflits sociaux viennent encore aggraver la situation, de telle sorte que l'indice se retrouve en août à un niveau extrêmement déprimé : 51.

Dès le mois de septembre 1936, on observe une reprise très nette, qui se manifeste pendant quelques mois, jusqu'en décembre, puis une nouvelle chute ramène l'indice au niveau de septembre 1936.

Il est curieux de noter la reprise brusque de l'activité du textile aux environs de la date de la dévaluation. Cette activité est due principalement aux commandes précipitées passées par les commerçants en gros et les intermédiaires désireux de constituer des stocks avant la réalisation de la hausse des prix que la dépréciation monétaire conjuguée avec la hausse des matières premières, et l'application de la semaine de

quarante heures, à partir de janvier 1937, laissait prévoir. L'exécution de ces ordres a permis de donner pendant quelques mois l'apparence d'une reprise très sensible. Mais nous savons que, par la suite, les industries n'employaient plus leurs ouvriers que trente-deux heures par semaine.

Tout le problème des prix est dominé par l'accroissement des charges qui grèvent la production. Depuis la renaissance de la notion de juste prix, une modification quelconque dans le niveau des prix indique moins un changement dans l'offre ou la demande qu'une variation d'un ou plusieurs éléments du coût de production. Le producteur, dont le profit doit ressortir de la différence entre un prix de vente contrôlé et un prix de revient accru, conçoit, comme on peut le penser, quelque découragement. Il a le sentiment de courir le risque de l'entreprise, dans des circonstances particulièrement délicates, sans jamais bénéficier des occasions de profit.

Cette situation devait obliger les producteurs à s'efforcer de comprimer leurs prix de revient. Ils y étaient d'ailleurs fortement invités par les pouvoirs publics. C'est là un problème qui n'est, certes, pas nouveau ; nous savons que les gouvernements, quels qu'ils soient, ont toujours considéré la diminution des coûts de production comme le meilleur remède aux difficultés économiques.

Parmi les moyens mis en avant pour réaliser cette compression des charges, certains dépendaient surtout de l'action de l'Etat, réduction des impôts et baisse du loyer de l'argent ; d'autres, au contraire,

exigeaient un effort de la part des producteurs, un esprit de discipline et la volonté de moderniser les méthodes de production.

#### a) RÉDUCTION DES CHARGES FISCALES

Pendant longtemps il était de tradition de dire que les prix de revient étaient composés d'impôts et d'intérêts. Un allègement des charges fiscales était toujours promis, mais rien de sérieux n'avait pu être tenté dans cette voie par suite de la situation des finances publiques. La réforme fiscale de 1936 constitue une tentative dans ce sens, non que la situation des finances publiques fût devenue meilleure, mais parce qu'on avait, à ce moment, une conception moins classique de l'équilibre budgétaire ; on comptait d'ailleurs beaucoup sur l'accroissement de la matière imposable pour rétablir cet équilibre.

La principale réforme qui intéresse la production est la suppression de l'impôt sur le chiffre d'affaires, qui était perçu lors de chaque transaction au taux de 2 % et son remplacement par une taxe à la production perçue une seule fois aux taux de 6 ou 2 %. Cette réforme ne constitue pas, toutefois, même pour la production prise dans son ensemble, un allègement très sérieux de ses charges totales.

#### b) ABAISSEMENT DU TAUX DE L'INTÉRÊT

Le loyer de l'argent était très élevé en France, en comparaison des taux d'intérêt couramment pratiqués sur les places étrangères. Cette situation s'expliquait par la menace qui pesait sur la monnaie et les appels

incessants de l'Etat à l'épargne. La dévaluation du franc, en favorisant le rapatriement des capitaux exportés et l'importation des capitaux étrangers, devait permettre une détente du loyer de l'argent.

Le taux de l'escompte de la Banque de France, qui avait été porté à 5 % le 24 septembre, est ramené, le 1<sup>er</sup> octobre, à 3 %, puis à 2 1/2 % le 8 octobre, et enfin à 2 % le 15 octobre ; c'est là un taux que le marché français n'avait pas connu depuis bien longtemps. On peut même penser que cet abaissement brusque anticipait quelque peu sur le retour des capitaux expatriés dans le circuit économique, qui ne semble pas avoir répondu aux espérances.

Après une alerte sur le marché des changes en janvier, la Banque est obligée de porter le taux d'escompte à un niveau plus en rapport avec la situation réelle du marché (4 %). Ce taux a été porté à 6 % le 14 juin et est resté à ce niveau jusqu'au 6 juillet.

Sur le marché financier, la hausse des cours qui a suivi la dévaluation a provoqué, évidemment, un certain abaissement des taux de capitalisation.

Le taux de capitalisation des valeurs à revenu variable, qui était, en août 1936, de 4,83, passe à 4,41 en septembre et à 3,66 en octobre, puis continue à baisser jusqu'au mois de janvier (3,11). A partir de ce moment, il se relève progressivement jusqu'à atteindre en juin 3,91.

Le taux de capitalisation des valeurs à revenu fixe <sup>(1)</sup>, qui était, en août, de 6,28, passe à 5,99 en septembre et à 5,35 en octobre, puis se redresse à partir d'octobre pour atteindre, en mai, le niveau de 6,44 (6,12 en juin).

(5) *Bulletin de la Statistique générale de la France.*

Par ailleurs, le taux net d'émission des nouvelles obligations sur le marché financier qui, en septembre, atteignait presque 7 %, baisse jusqu'en décembre (5,10) et remonte par la suite jusqu'en avril (6,90) et baisse de nouveau jusqu'à 6 %.

En résumé, à part une amélioration assez nette pendant quelques mois, le marché a retrouvé sa situation antérieure. La tenue de la monnaie, pas plus que la situation des finances de l'Etat, ne permettait un abaissement sensible des taux d'intérêt.

### c) L'ACCROISSEMENT DE LA PRODUCTION

L'accroissement de la production permet, évidemment, d'abaisser les prix de revient, puisque la part des frais qui restent fixes, quelle que soit la production, est répartie sur un plus grand nombre d'unités produites.

Mais on a peine à concevoir un industriel qui accroît la production de son entreprise simplement pour mieux répartir ses frais généraux. On ne conçoit pas un accroissement de production sans un accroissement de la demande ou au moins une tendance à l'augmentation de la demande.

La politique du pouvoir d'achat était précisément destinée à permettre à la masse des consommateurs d'exercer une demande accrue.

Nous avons déjà dit que l'application de cette théorie n'avait pas donné les résultats qu'on attendait. Sans doute ne pouvait-elle produire tous ses effets en quelques mois, elle devait stimuler d'abord des industries productrices de biens de consommation, et la reprise devait s'étendre de proche en proche aux indus-

tries productrices de biens d'investissements. Mais nous avons vu que dans l'industrie textile, qui produit des biens de consommation courante, l'amélioration, due surtout à la dévaluation, n'a été suivie d'aucune reprise durable.

Par ailleurs, les ventes dans les grands magasins, qui constituent un excellent indice de la consommation, accusent plutôt une diminution. Sans doute le chiffre d'affaires a augmenté, mais cette augmentation reflète simplement la hausse de prix. En fait, le nombre des ventes a diminué (7 % environ) par rapport à l'exercice précédent. Il ne faut pas oublier que le pouvoir d'achat nominal a moins augmenté que les charges nouvelles qui ont grevé les prix de revient.

#### d) LA RATIONALISATION

Aucune mesure n'a été vue avec plus de faveur au cours de ces derniers mois, ce qui peut, à première vue, paraître surprenant, étant donné les campagnes qui étaient menées contre l'application des méthodes dites américaines, dans les entreprises françaises.

Le terme rationalisation désigne deux choses qu'il importe de distinguer : la rationalisation des entreprises : c'est en quelque sorte une division du travail à l'intérieur d'une même branche de production, et la rationalisation technique, c'est l'ancienne acception du terme.

#### *La Rationalisation des Entreprises*

Il s'agit là d'une réforme de structure, d'une réaction contre la multiplicité des entreprises individuelles pro-

duisant mal, une quantité de modèles différents. On vise à une meilleure organisation, c'est le but des ententes industrielles. Ces ententes qui n'avaient pu se former dans les années antérieures, malgré la faveur des pouvoirs publics, se développent quelque peu au cours de notre période, mais le mouvement reste, malgré tout, limité. D'ailleurs, la plupart du temps, les producteurs groupés dans cette nouvelle organisation corporative cherchent plus à cristalliser les situations existant à un moment donné qu'à faire bénéficier les consommateurs d'un progrès quelconque. Comme le dit très justement M. Jeramec <sup>(6)</sup> : « On est bien obligé de constater que chacun d'entre eux, qu'il s'agisse de la chaussure, de l'ameublement ou de l'automobile, par exemple, s'est attaché avant tout au maintien ou au relèvement des prix de sa branche, à la conservation des cadres existant beaucoup plus qu'à une refonte structurelle permettant une production plus élevée et la compression des prix de revient ».

Dans l'industrie de la chaussure, deux lois, prises sur la demande des intéressés, réglementent la profession, interdisant d'ouvrir de nouvelles succursales et réservant aux artisans une partie de l'activité professionnelle ; c'est un corporatisme typiquement conservateur. Le Comité d'assainissement du marché automobile créé, à la suite de l'accord conclu en juin 1937, veille simplement à empêcher le « gâchage » systématique des prix de vente.

Certains groupements tendent, par contre, à réaliser une meilleure production et une réduction des prix de

(6) P. JERAMEC : la production industrielle. *La France Economique* (Revue d'Economie Politique, mai-juin 1937, p. 769.)

revient. C'est le cas du Syndicat Général des Industries de la Quincaillerie, de l'Outillage et du Ménage, et du Syndicat National des Fabricants d'Outils de Métier, qui se proposent l'étude des prix de revient, la standardisation des produits et la spécialisation des usines dans les fabrications qu'elles sont à même de produire à meilleur compte.

### *La Rationalisation technique*

Un certain nombre d'entreprises françaises sont conduites suivant des principes anciens et disposent de moyens de production désuets, en sorte que notre pays ne peut lutter contre la concurrence étrangère pour la production en série et à bon marché. L'adoption de méthodes plus modernes et les améliorations techniques apportées aux moyens de production permettraient de produire plus et à meilleur compte.

En fait, cette rationalisation présente de grandes difficultés.

— Elle suppose résolu, pour être menée à bien, le problème de la rationalisation des entreprises dont nous avons parlé plus haut.

— Elle nécessite l'abandon de la production de qualité pour laquelle les Français gardent encore une certaine supériorité.

— Le taux du loyer de l'argent à long terme rend très onéreuses les transformations de l'équipement industriel.

— Le machinisme a toujours été considéré comme la cause du chômage technologique.

D'ailleurs, à ce point de vue, certains incidents récents, qui rappellent la période héroïque du machinisme, montrent que les ouvriers et leurs groupements

ne sont pas, en ce qui les concerne, tellement favorables à la rationalisation. Notons que le problème se pose aussi dans l'agriculture, c'est là-même que le besoin de rationalisation se fait le plus sentir. L'emploi de méthodes anciennes, le morcellement des cultures, les pratiques généralisées de la polyculture expliquent le niveau élevé des coûts de production. Mais c'est aussi dans ce domaine que les réformes de structure nécessaires pour mener à bien la rationalisation, auraient les conséquences les plus graves au point de vue social.

Quoi qu'il en soit, la rationalisation a été vue avec une faveur particulière par les pouvoirs publics. On a même créé, par un décret du 25 novembre 1936, un « Centre National d'Organisation Scientifique du Travail pour l'Abaissement des Prix de Revient Français » <sup>(7)</sup>, chargé d'étudier et de suggérer toutes solutions relatives à l'organisation scientifique du travail dans les entreprises commerciales, industrielles et agricoles, en vue d'améliorer leur fonctionnement, d'abaisser le prix de revient national et d'accroître la qualité des produits et services.

Les industriels n'ont reçu qu'avec quelque impatience les conseils qu'on leur prodiguait à ce sujet, et le Président du Comité Central de la Laine exprimait ainsi l'opinion de sa corporation <sup>(8)</sup>.

« On nous a dit qu'il ne dépend que de nous d'assimiler toutes les charges nouvelles, passées ou futures, qu'il a plu ou qu'il plaira au législateur de nous faire supporter, en entrant résolument dans la voie de

(7) J. O. du 27 novembre. Cette tentative ne semble pas avoir eu de suite.

(8) *Journée Industrielle*, du 10 février 1937.

la rationalisation, de l'organisation scientifique du travail, que sais-je encore ! Il n'y a pas si longtemps ces méthodes étaient considérées comme génératrices de ce qu'on appelait le chômage technologique. Mais puisqu'elles sont de nouveau à la mode... je vous dirais que nous sommes en contact assez étroit avec nos concurrents étrangers pour être en mesure d'affirmer que nous n'avons pas beaucoup de leçons à recevoir en matière de progrès technique, d'organisation rationnelle ou d'initiative commerciale... Si, par conséquent, nous ne devons compter, pour surmonter les difficultés présentes, que sur la rationalisation, la normalisation et la spécialisation, notre avenir serait singulièrement sombre. »

En résumé, tous les moyens préconisés pour réaliser la compression des coûts de production se sont révélés difficiles à mettre en pratique ; l'Etat n'a pu, par suite des circonstances, alléger d'une façon sensible les charges qui, de son fait, pèsent sur la production. Les producteurs, de leur côté, ont trouvé vain de s'engager dans la voie qui leur était indiquée. La réduction des prix de revient que l'on pouvait attendre d'une réforme des méthodes suivies, ne pouvait compenser que dans une faible mesure l'énorme surcharge que constitue, pour la production, les événements qui se sont déroulés depuis un an. Même en supprimant les frais généraux on ne saurait, semble-t-il, arriver à compenser intégralement les charges nouvelles qui ont été imposées à la production depuis le mois de juin 1936.

\*  
\* \*

L'augmentation des prix de vente, sous l'influence des charges très lourdes imposées dans un temps très

bref à l'économie française, a provoqué une restriction de la demande des produits français. A l'intérieur du pays, la hausse des prix a eu pour conséquence de réduire l'effet escompté de l'accroissement du pouvoir d'achat nominal à la suite des lois sociales. La hausse de tous les prix a entretenu, chez les consommateurs, *une psychologie de crise* qui les a incités à réduire leurs achats au strict nécessaire. Cette situation explique les doléances incessantes des commerçants. Sur le marché intérieur, toutefois, les consommateurs ne peuvent évidemment pas restreindre leurs achats au delà d'une certaine limite (consommation nécessaire), malgré la hausse des prix. Mais, sur le marché mondial, c'est encore la comparaison des prix de vente et, par conséquent, des coûts de production, qui décide l'acheteur à s'adresser à tel ou tel pays.

Nous avons déjà essayé de donner quelques indications sur la comparaison des prix français et des prix étrangers <sup>(9)</sup>. L'évolution des indices de disparité que nous avons calculés montre qu'après une chute brusque en octobre qui traduisait mathématiquement la baisse de la valeur en or du franc, le léger avantage de change dont paraissait bénéficier la France à cette époque, a diminué par suite de la hausse très forte des prix français traduits en or. La disparité a joué pendant un certain temps à notre détriment, puis de nouveau à notre profit, à partir des mois de mars et avril 1937, surtout grâce à l'accentuation de la dépréciation de la monnaie, qui a porté le franc très près de la limite inférieure fixée par la loi monétaire du 1<sup>er</sup> octobre.

Nous n'avons pas manqué d'attirer l'attention sur

(9) Deuxième partie.

ce fait, qu'à défaut d'enquête difficile à mener à bien, on ne dispose, pour calculer cette disparité, que de moyens de fortune. L'indice des prix de gros utilisé pour effectuer ce calcul comprend d'une part un certain nombre de matières importées, et d'autre part, parmi les produits nationaux, un certain nombre de produits, qui ne jouent pratiquement qu'un rôle restreint dans la concurrence internationale <sup>(10)</sup>. Or, la concurrence joue surtout pour les objets fabriqués, dont l'indice ne tient pas compte, et dont les prix de revient se sont trouvés chargés de l'incidence des lois sociales à chaque stade de leur fabrication <sup>(11)</sup>.

La hausse des prix de revient français a considérablement diminué la capacité de concurrence de nos industries exportatrices sur les marchés extérieurs et leur a fait perdre les débouchés que, grâce aux sacrifices consentis pendant la période de crise, elles avaient réussi à conserver <sup>(12)</sup>. Mais surtout, ce qui est plus grave encore, par suite de la disparité croissante des prix français et étrangers, et de l'abaissement des barrières douanières, qui facilitaient le dumping de la part de certains pays, nos producteurs se sont vu dangereusement concurrencés sur le marché intérieur.

Les producteurs français ont donc été contraints

(10) C'est le cas des produits agricoles, qui influent considérablement sur l'évolution de l'indice.

(11) Il n'est pas possible d'utiliser à cet effet les indices des prix de détail, les prix de détail ne comptent pas pour le commerce entre nations (sauf dans une mesure très limitée pour les importations et exportations invisibles que constituent les achats effectués par les étrangers dans un pays). Il suffit d'ailleurs de rappeler que le meilleur indice des prix de détail français, comprend 29 denrées alimentaires et que les 5 autres produits — à part le savon et le charbon — ne peuvent servir utilement de base de comparaison entre les prix français et étrangers — c'est le cas pour le gaz et l'électricité — quant au pétrole, c'est un produit importé dont le prix est surtout formé de taxes.

(12) Voir sur ce point l'article déjà cité de *l'Activité économique*.

de demander aux pouvoirs publics une protection supplémentaire, l'élévation des droits de douane et l'institution de nouveaux contingents pour rétablir l'équilibre qui s'est trouvé rompu à leur détriment, les préférences allant généralement vers le second système <sup>(13)</sup>.

« Il est apparu qu'un relèvement des droits de douane pour empêcher aujourd'hui l'entrée massive des produits textiles étrangers devrait être d'une importance telle qu'il est pratiquement irréalisable. Dans ces conditions, il est nécessaire de continuer tout au moins provisoirement dans la voie des contingents. » (Lettre du Président de la Chambre de Commerce de Lille au Ministre du Commerce) <sup>(14)</sup>.

Certains groupements de producteurs ont, pour justifier leurs demandes, fourni des rapports détaillés sur la situation où se trouvaient placées certaines branches de l'industrie française, au point de vue de la concurrence internationale.

D'après le rapport annuel de la Chambre Syndicale des Fabricants et Constructeurs de Matériel pour Chemins de fer et Tramways, la hausse des prix français interdit pratiquement à nos industriels de participer aux adjudications passées à l'étranger. Pour le wagonnet à voie étroite, on relève f.o.b. Anvers ou franco frontière des prix belges en francs français inférieurs de 33 % aux prix français.

(13) Voir la série d'articles parus dans la *Journée Industrielle* sous le titre : La Politique douanière du Gouvernement.

(14) On trouve mention de cette préférence dans les vœux émis par les Chambres de commerce ou les Syndicats des producteurs ; voir par exemple un vœu de la Chambre de commerce de Roubaix (juin 1937).

L'industrie de la ceinture est gravement menacée par le dumping étranger <sup>(15)</sup> ; les articles étrangers importés reviennent sensiblement moins cher que les articles français, la différence de prix variant entre 20 et 90 %.

Dans l'industrie du bouton <sup>(16)</sup>, les prix de revient ont augmenté dans des proportions telles que la clientèle renonce à la qualité française pour le bon marché étranger. En ce qui concerne les boutons de nacre, la clientèle s'adresse de plus en plus au Japon, qui les vend au prix de la matière première. Le prix japonais, qui était de 9,10 en juin 1936, droits de douane compris, passe, en octobre 1936, à 9,56, tandis que dans la même période le prix français passe de 9,25 à 12,56. L'importation des boutons de corozo a augmenté du premier trimestre de 1936 à la période correspondante de 1937 de 330 à 950 % selon les articles ; l'augmentation des importations est de 28 à 105 % pour les boutons de métal.

La situation de l'industrie *textile* est, à cet égard, particulièrement intéressante à étudier ; c'est une industrie qui vendait, en temps normal, à l'étranger, la moitié de sa production, et qui venait en tête de nos industries exportatrices quant à la valeur des ventes à l'extérieur.

Ces industries, généralement bien équipées et conduites selon les méthodes rationnelles, se voient obligées, au début de 1937, de demander aux pouvoirs publics d'intervenir pour éviter l'envahissement du marché français par les produits textiles étrangers.

« Considérant que la prime à l'exportation cons-

(15) *Journée Industrielle*, 9 juin 1937.

(16) *Journée Industrielle*, 25 juin 1937.

tituée par la dévaluation du franc, se trouve absorbée et bien au delà... puisque les prix de revient des articles de nos industriels textiles sont actuellement de 60 à 80 % plus élevés qu'il y a un an et même davantage ;

« Considérant que nos articles se trouvent évincés à peu près complètement des marchés étrangers, où notre place faisait, il y a quelques années, des ventes représentant 10 % du total des exportations françaises ;

« Que le marché intérieur lui-même est désormais envahi de marchandises étrangères, tissus et vêtements, offerts, malgré la protection douanière, de 20 à 35 % meilleur marché que nos propres productions... » (Chambre de Commerce de Roubaix.)

D'après le rapport présenté à l'Assemblée générale du Syndicat Général de l'Industrie Cotonnière, les prix des fils et tissus de coton français sont <sup>(17)</sup> de 15 à 40 % plus élevés que les prix des articles similaires étrangers dédouanés. D'autre part on note une tendance très forte à l'accroissement des importations ; l'importation des fils a augmenté de 152 % au cours des trois premiers mois de 1937, par rapport à la période correspondante de 1936, et l'importation des tissus a augmenté de 70 %.

Les exportations de toile d'Armentières tombent de 30 à 2 % ; les prix de vente des toiles étrangères étant 20 % moins élevés que les prix des toiles françaises.

En ce qui concerne le tapis, les fabricants belges et italiens offrent des tapis à des prix inférieurs de 25 à 40 % aux prix de revient des fabricants de Tourcoing <sup>(18)</sup>.

(17) Mai 1937.

(18) *Le Nord Industriel*, 27 février 1937.

Enfin, d'après le Syndicat des fabricants de soieries de Lyon, les marchandises importées sont offertes sur le marché français à des prix inférieurs de 30 à 40 % à ceux que sont contraints de pratiquer les fabricants lyonnais <sup>(19)</sup>, aussi, malgré son attachement traditionnel aux principes du libéralisme économique, la fabrique lyonnaise a été contrainte de demander une protection exceptionnelle.

La Commission des douanes de la Chambre a fourni un grand nombre de rapports tendant au renforcement de la protection douanière. De son côté, le Gouvernement a demandé, au Parlement l'autorisation de prendre par décrets, toutes mesures utiles pour modifier la protection douanière et lutter contre le dumping. La discussion de ce projet, qui a occupé un certain nombre de séances a permis de présenter une situation de l'industrie française et de ses possibilités de concurrence.

La loi fut votée le 9 juillet 1937 ; entre temps, était intervenue une nouvelle dévaluation du franc.

(19) *Journée Industrielle*, 9 mai 1937.





## CONCLUSION



L'étude rapide que nous avons faite des principaux indices économiques (chômage, production et commerce extérieur) ne nous a pas permis de déceler une amélioration de la conjoncture française, l'ampleur du mouvement de hausse des prix a ralenti la consommation sur le marché intérieur, comme elle a freiné les exportations. Par ailleurs, la situation financière au milieu de l'année 1937, était loin d'être satisfaisante. On pouvait prévoir pour la fin de l'exercice un déficit énorme du budget, tandis que les besoins de la Trésorerie allaient en croissant. Les alertes qui se produisaient sur le marché des changes, montraient que la spéculation interprétait tous ces symptômes comme des signes d'une chute inévitable de la monnaie : en neuf mois le fonds d'égalisation des changes perdait 13 ou 14 milliards d'or, 7 milliards 800 après la crise qui débuta le 8 juin 1937.

La dévaluation n'était-elle donc pas susceptible d'apporter à la situation économique et financière de la France une amélioration sensible ?

Apparemment, elle n'a pas rétabli l'équilibre des prix, elle n'a pas non plus fait cesser la pression qui s'exerçait sur la monnaie du fait de la spéculation. Les adversaires de l'opération n'ont pas manqué de tirer argument de l'évolution défavorable de la conjoncture française, qui semble confirmer d'une façon éclatante leurs appréhensions. Il est bien certain en effet, que les résultats de l'expérience française n'ont pas dû éclai-

rer l'opinion sur les avantages qu'aurait pu présenter la dévaluation.

Mais, on oublie trop souvent lorsqu'on parle de l'échec de l'opération monétaire pratiquée par la France, que la dévaluation n'est pas toute l'expérience.

Dans les pays, anciens membres du bloc-or <sup>(1)</sup>, dont la monnaie a été dévaluée en octobre 1936, un redressement économique important, s'est manifesté depuis cette époque. Sans doute nous savons qu'il ne faut pas tirer des expériences étrangères des conclusions valables d'une façon générale ; mais le fait que la presque totalité des pays qui ont dévalué leur monnaie, ont vu s'améliorer leur situation économique, alors que la France est le seul pays qui n'ait pu tirer aucun bénéfice de l'opération, doit faire penser que la persistance du malaise économique dans notre pays est due à d'autres causes.

La dévaluation ne pouvait pas produire de miracles, elle est intervenue, pendant la mise en œuvre d'un vaste programme de réformes sociales qui en provoquant la hausse des prix de revient et la restriction corrélatrice des débouchés, aboutissait à paralyser l'activité économique, déjà épuisée par plusieurs années de crise. C'est sans doute cette circonstance qui explique l'échec de l'expérience française.

Partout ailleurs, les réformes sociales, généralement moins hardies, sont intervenues *après* que l'essor économique provoqué par la dévaluation eût permis à la

(1) Aux Pays-Bas, l'indice de la production industrielle se trouve à un niveau de 40 % supérieur à celui de l'automne 1936, les exportations ont augmenté de 50 % tandis que les prix de gros montaient de 21 % et le coût de la vie de 3 % seulement.

En Suisse, les prix de gros ont monté de 25 % et le coût de la vie, de 5 %.

production de les absorber sans peine. L'expérience française a été faite au rebours de l'expérience universelle ; or, il existe une chronologie nécessaire entre les événements.

Dans quelle mesure la dévaluation a-t-elle aggravé la situation sur le marché intérieur ?

Nous savons qu'elle a majoré le prix des marchandises importées de 40 à 50 %. Mais cette majoration s'est appliquée surtout à un stade de la production, généralement au stade de la matière première, car la France importe de l'étranger une grande quantité de produits bruts. Au contraire la hausse due aux majorations de salaires et à l'application des lois sociales, s'est fait sentir à chacun des stades de la production, depuis le stade de la matière première jusqu'à celui de la vente au détail.

Nous avons cru pouvoir chiffrer la hausse du prix de revient résultant de l'application de l'ensemble des mesures sociales à 45 % environ. Il semble par conséquent, que si la France produisait les objets fabriqués ou les matières premières qu'elle est obligée d'importer, *la hausse du prix de ces marchandises aurait été sensiblement équivalente.*

La dévaluation a eu cependant un effet important, non pas parce qu'elle aurait, comme on l'a dit, provoqué une déflation déguisée du pouvoir d'achat, déflation qui n'est pas due à la hausse de l'or, mais à la hausse générale des prix, surtout des prix de détail sous l'influence de tous les facteurs que nous avons étudiés et en particulier des lois sociales, mais parce qu'elle a provoqué une *baisse en or* des prix français et permis ainsi dans une certaine mesure d'effacer

pour l'acheteur étranger, la hausse des frais de production dont elle n'est responsable que pour une part.

Sans la dévaluation, la hausse des prix français, — en monnaie nationale et en or — sous l'influence des lois sociales et de la revalorisation des produits agricoles aurait inévitablement condamné la France à pratiquer une politique d'autarcie.

Nous savons cependant qu'elle n'a pu réaliser que partiellement son but essentiel, puisque les exportations françaises ont été entravées par la cherté relative des prix français.

Cette circonstance n'entache pas le principe même de l'opération, elle est due au fait que le taux de dévaluation a été calculé à un moment où tous les éléments du calcul n'étaient pas établis. Ce taux a été calculé par des moyens grossiers. ; d'autre part la hausse consécutive à l'application des lois sociales a été largement sous-estimée. Compte tenu enfin, de la disparité des prix qui existait en 1936 et surtout en septembre 1936, après une application limitée cependant des hausses de salaires, le taux maximum de dépréciation paraissait insuffisant pour restituer à notre pays sa capacité de concurrence internationale.

A ce propos, on s'est généralement montré étonné, à l'étranger, de la timidité de l'opération monétaire française, et certains observateurs avertis comme le Professeur Baudhuin, n'ont pas manqué d'attirer l'attention, dès les premiers jours d'octobre, sur l'impossibilité où se trouverait la France de maintenir ses prix dans la limite de l'alignement monétaire.

En tous cas, vers la fin du premier trimestre de 1937, une nouvelle dépréciation paraissait inévitable. Bientôt les dirigeants du fonds d'égalisation des chan-

ges entreprenaient de laisser glisser le franc vers sa limite inférieure. Mais comme le taux maximum de dépréciation, dépassait encore le « *taux normal* », il devenait impossible de défendre le franc à l'intérieur des limites fixées par la loi monétaire du 1<sup>er</sup> octobre. Les tentatives faites dans ce sens n'aboutirent qu'à épuiser la dotation en or du fonds d'égalisation des changes.

Le premier souci du nouveau Gouvernement qui avait obtenu du Parlement les pleins pouvoirs pour assurer le redressement économique par la loi du 29 juin, fut de libérer le franc de sa limite inférieure, réalisant ainsi le système de la monnaie souple, qui, étant donné la situation de l'économie française, était le seul praticable, et dont l'adoption aurait évité aux Français, qui ne semblent pas, dans l'ensemble, avoir changé d'opinion à ce sujet, le choc psychologique d'une nouvelle dévaluation de la monnaie.

Cette mesure monétaire s'accompagnait d'autre part d'un ensemble de mesures très énergiques, tendant au redressement financier, mais dont les répercussions sur les prix étaient inévitables : augmentation des impôts et en particulier de la taxe à la production, hausse des tarifs de transport, etc... En ce qui concerne les prix, un texte pris en application de la loi du 29 juin, renforçait le contrôle et décrétait la *stabilisation des prix au 28 juin 1937*, les hausses devant être autorisées au préalable par les Comités de surveillance des Prix.

Il est indéniable que la surcharge imposée à une économie anémiée par l'application brusquée d'une série de mesures sociales, a annihilé la capacité de concurrence de la production française. Il est non

moins certain qu'il est désormais impossible de revenir sur l'application de ces réformes — tout au plus peut-on envisager quelques aménagements de détail.

Peut-on espérer que la disparité des coûts de production français et étrangers, cessera d'elle-même par suite de l'application dans les autres pays, d'une législation sociale aussi hardie ? que l'« *alignement social* » se fera cette fois sur la France ?

Sans doute la semaine de quarante heures a été appliquée en Italie et aux Etats-Unis, mais dans le premier pays il s'agit plutôt d'une généralisation du short-time, et aux Etats-Unis la mesure a été appliquée dans un pays qui n'est pas comparable à la France, au point de vue économique, et *après* une dévaluation du dollar de 40 %.

Les conflits sociaux se sont développés, depuis ces derniers mois, en Belgique, en Angleterre, ils ont pris une allure particulièrement violente aux Etats-Unis. Enfin des hausses de salaire, ont été généralement accordées dans la plupart des pays ; ces hausses témoignent le plus souvent de l'essor de l'activité industrielle, en tout cas elles sont presque toujours restées très au-dessous des relèvements opérés en France <sup>(2)</sup>.

Les conflits sociaux semblent s'être apaisés depuis

(2) Le mouvement social de juin 1936 a eu des répercussions en Belgique. Un accord semblable à l'accord Matignon a été signé le 17 juin. Mais les revendications ouvrières étaient plus modérées, d'autre part elles ont été satisfaites dans une mesure beaucoup moindre ? La réduction de la semaine de travail n'a eu lieu jusqu'ici que dans les mines et dans les ports (45 et 44 heures).

Le Bureau International du Travail, saisi depuis longtemps de la question, n'a voté cette année qu'un projet de convention sur l'application des 40 heures dans le textile.

quelque temps, mais certains événements récents marquent un changement dans l'évolution de la conjoncture mondiale ; le krach des matières premières, les krachs boursiers, la hausse des taux d'intérêt, ont engendré un certain pessimisme chez ceux qui gardent le souvenir des événements d'octobre 1929 à la Bourse de New-York.

Il faut espérer que la France aura retrouvé son équilibre économique avant qu'une crise que l'on redoute très proche, ne s'abatte de nouveau sur le monde.

*Vu :*

LE DOYEN,  
E ALLIX.

*Vu :*

LE PRÉSIDENT DE LA THÈSE,  
B. NOGARO.

*Vu et permis d'imprimer :*

LE RECTEUR DE L'ACADÉMIE DE PARIS,  
ROUSSY.



## BIBLIOGRAPHIE

### I. — STATISTIQUES

- Statistique Générale de la France. — Bulletin mensuel.  
Statistique Générale de la France. — Bulletin trimestriel.  
Statistique Générale. — Les Indices généraux du mouvement économique en France 1901-1931. — Imprimerie Nationale 1932.  
Statistique Générale. — Mouvement des prix depuis la stabilisation du Franc. — Imprimerie Nationale 1934.  
Direction Générale des Douanes : Statistique Mensuelle du Commerce extérieur de la France. — Imprimerie Nationale.  
Société des Nations. — Bulletin mensuel de Statistique. — Annuaire statistique.

### II. — OUVRAGES

- A. AFTALION. — Cours de Statistique. Presses Universitaires de France.  
— Monnaie Prix et Change. Sirey 1935.  
L. BAUDIN. — La monnaie et la formation des prix Tome VI du Traité d'Economie Politique publié sous la direction de M. Truchy. (Sirey 1936).  
F. BAUDHUIN. — La dévaluation du franc belge. Bruxelles 1936.  
R. P. DUCHEMIN. — Y aurait-il intérêt à dévaluer le franc ? (Brochure) 1934.

- J. M. JEANNENEY. — Essai sur le mouvement des prix en France depuis la stabilisation monétaire. Thèse Sirey 1936.
- B. NOGARO. — La monnaie et les phénomènes monétaires contemporains. Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence 1935. 2<sup>e</sup> édition.
- Les prix agricoles mondiaux et la crise.
- La crise économique dans le monde et en France. 1936.
- Eléments d'Economie Politique. 4<sup>e</sup> édition. Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence 1936.
- R. PATENOTRE. — Voulons-nous sortir de la crise ? Plon 1934.
- G. PIROU. — La monnaie française depuis la crise 1919-1936. Sirey 1936.
- PAUL-REYNAUD. — Jeunesse quelle France veux-tu ? Gallimard 1936.
- SAPIENS. — Une hypothèse, la dévaluation française de 1936.

### III. — PUBLICATIONS PERIODIQUES

- L'Activité Economique.
- Bulletin Quotidien de la Société d'Etudes et d'Informations Economiques.
- Bulletin de la Société d'Encouragement pour l'Industrie Nationale.
- La Conjoncture Economique et Financière.
- The Economist.
- L'Economiste Européen.
- L'Economiste Français.
- L'Information.
- Le Journal des Economistes.
- Le Journal des Finances.
- Le Journal de la Société de Statistique de Paris.
- La Journée Industrielle.
- Le Nord Industriel.
- Le Peuple.
- Revue d'Economie Politique.
- Revue Economique Internationale.

Revue Politique et Parlementaire.

Société des Nations. — Monnaies et Banques.

Société des Nations. — La Production mondiale et les  
Prix.

Société des Nations. — Revue de la Situation économique  
mondiale.

Le Temps (le Temps financier)..

Yale Review.

X. — Crise (Centre Polytechnicien d'études économiques).



## TABLE DES MATIERES

|                                                                                          |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <i>Introduction</i> . . . . .                                                            | 1   |
| <i>Première partie : L'ÉVOLUTION DES PRIX EN FRANCE<br/>ET LA DÉVALUATION.</i>           |     |
| <i>Chapitre I. — Partisans et Adversaires</i> . . . . .                                  | 9   |
| <i>Chapitre II. — Le mouvement des prix jusqu'à la<br/>dévaluation</i> . . . . .         | 37  |
| Section I. — La déflation et le mouvement des<br>prix . . . . .                          | 37  |
| Section II. — L'évolution des prix de Juin à Sep-<br>tembre 1936 . . . . .               | 53  |
| <i>Chapitre III. — La dévaluation</i> . . . . .                                          | 65  |
| <i>Deuxième Partie. — LE MOUVEMENT DES PRIX APRÈS<br/>LA DÉVALUATION :</i>               |     |
| <i>Chapitre I. — Le mouvement des prix de Septem-<br/>bre 1936 à juin 1937</i> . . . . . | 85  |
| Section I. — Prix de gros . . . . .                                                      | 85  |
| Section II. — Prix de détail . . . . .                                                   | 101 |
| Section III. — Coût de la vie . . . . .                                                  | 109 |
| <i>Chapitre II. — Prix français et prix étrangers....</i>                                | 113 |

*Troisième Partie.* — L'INCIDENCE DES DIVERS FACTEURS  
DE HAUSSE SUR LES PRIX :

|                                                                                                             |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <i>Chapitre I.</i> — La dévaluation et le mouvement des<br>prix . . . . .                                   | 131 |
| Section I. — La dévaluation et le mécanisme des<br>prix . . . . .                                           | 134 |
| Section II. — Les facteurs psychologiques . . . . .                                                         | 159 |
| <i>Chapitre II.</i> — La hausse des prix mondiaux . . . . .                                                 | 173 |
| <i>Chapitre III.</i> — L'influence de la hausse des salaires<br>et des lois sociales sur les prix . . . . . | 183 |
| Section I. — La hausse des salaires . . . . .                                                               | 183 |
| Section II. — L'influence du prix de la main-d'œu-<br>vre sur le prix des produits . . . . .                | 196 |
| <i>Chapitre IV.</i> — La revalorisation des produits agri-<br>coles . . . . .                               | 205 |
| <i>Chapitre V.</i> — Le problème des prix de revient..                                                      | 221 |
| CONCLUSION . . . . .                                                                                        | 243 |
| BIBLIOGRAPHIE . . . . .                                                                                     | 253 |







